

بيتر ب. كينين

# الاقتصاد الدولي

القسم الأول



ترجمة الدكتور  
إبراهيم يحيى الشهابي

اهداءات ٢٠٠٢

الأستاذ / فاضل السباعي

دار الأحياء - سوريا

الإشراف الفني زهير الحمو

بيتر بيكينين

# الإقتصاد الدولي

## القسم الأول

ترجمة الدكتور  
أحمد الصبيحي الشهابي



منشورات وزارة الثقافة  
في الجمهورية العربية السورية  
دمشق ١٩٩٩

العنوان الأصلي للكتاب :

# THE INTERNATIONAL ECONOMY

Third Edition

PETER B. KENEN

CAMBRIDGE  
UNIVERSITY PRESS

---

الاقتصاد الدولي = The international economy / بيتر ب. كينين،  
ترجمة ابراهيم يحيى الشهابي. - دمشق: وزارة الثقافة، ١٩٩٩. ٢ ج،  
٢٤ سم. - (دراسات اقتصادية؛ ٣٠).

١- ٣٨٢ ك ي ن ١ - ٢ - العنوان ٣ - العنوان الموازي  
٤ - كينين ٥ - الشهابي ٦ - السلسلة  
مكتبة الأسد

---

الايداع القانوني: ع - ٢١٠٠ / ١١ / ١٩٩٩

دراسات اقتصادية

« ٣٠ »



## مقدمة

هذا الكتاب وليد كتاب آخر هو «الاقتصاد الدولي» الذي نُشر عام ١٩٦٤ م واستخدم على نطاق واسع، بيد أنه كان يُتقد أحياناً بأنه أصعب من مستوى المقررات الابتدائية، ومختصر جداً فيما يتعلق بالمقررات المتوسطة فبدأت العمل في الطبعة الأولى لهذا الكتاب متوقفاً ملء الفجوات في الكتاب السابق مع إيقائه أقصر من معظم الكتب المقررة الأخرى. فكننت كلما ملأت مزيداً من الفجوات وتقدمت أكثر في التحليل أجد كل فصل من فصول الكتاب يولد فصلاً ثلاثاً. وكلي أمل أن تكون التوعية متواكبة مع الكمية.

يهدف هذا الكتاب، كغيره من الكتب التعليمية المقررة، إلى إطلاع الطلاب على كيفية تأثير الاقتصاد الوطني وسلوك السياسات الاقتصادية القومية بالمعاملات الدولية. كما يحاول هذا الكتاب، خلافاً للعديد من الكتب المقررة الأخرى، أن يطرح بقوة أدوات التحليل التي يستخدمها علماء الاقتصاد في فحص هذه الأمور، مع التأكيد على الافتراضات التي تُطرح لدى تطوير تلك الأدوات. فضلاً عن أن هذا الكتاب يحقق تكاملاً بين العمل التجريبي والنظرية البحثية. وأخيراً يقوم هذا الكتاب بمراجعة تاريخ «الاقتصاد الدولي» ليعين كيف أسهم هذا التاريخ في تشكيل آراء الاقتصاديين والحكومات وكيف أثر في تطور المؤسسات الاقتصادية الدولية مثل «الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة» و«صندوق النقد الدولي».

ظهرت الطبعة الأولى من هذا الكتاب عام ١٩٨٥ م، وظهرت الطبعة الثانية عام ١٩٨٩ م وكانت مختلفة جداً عن الطبعة الأولى؛ إذ ضم فصل واحد في الطبعة الأولى نموذجين تجاريين يحددان معالم «إحلال العوامل» وضم فصل آخر لتحليل التجارة والنمو. أما في الطبعة التالية فقد ظهر كل نموذج تجاري مع تحليل التجارة

والنمو المقترن به في فصل مستقل. فضلاً عن أنني أضفتُ فصلاً حول التجارة والسياسة التجارية تحت عنوان «المنافسة غير الكاملة».

أما الطبعة الثالثة هذه فتختلف عن سابقتها بطرق خمس: اثنتان تتعلقان بمادة البحث، وثلاث تتعلق بالعرض:

• لقد أدمجت نظرية السياسة التجارية بالنظرية التجارية البحتة. أما تحليل التعريفات فيبدأ في الفصل (٢)، مباشرة بعد تحليل المكاسب الناجمة عن التجارة. ويجري فحص مؤثرات التعريفات في سياق النماذج التجارية المختلفة والمطروحة في فصول لاحقة. ثم تُلخّص النتائج في فصل واحد حول أدوات السياسات التجارية واستخداماتها.

• لقد تم إعادة النظر بالفصول المتعلقة بالتاريخ والسياسة بصورة كاملة من أجل التركيز بشدة على القضايا الجديدة. إن الطبعت السابقة من هذا الكتاب قد خصّصت فصلاً واحداً للاقتصاد السياسي للتجارة الدولية، وفصلاً آخر للاقتصاد السياسي للنقد الدولي؛ في حين أن هذه الطبعة قد تضمنت فصلين لكل موضوع: الأول حول تاريخ الموضوع والثاني حول إشكالات السياسة الحالية والإشكالات التي تبرز.

• كما نُفّحت الشروح الموجودة تحت الرسوم البيانية كي تقدم أوصافاً مفصلة للطرق التحليل المشمولة بالبحث. وهكذا أصبحت قادراً على إلغاء بعض هذه المادة من النص، وأركز النص بإيجاز أكثر على القضايا الاقتصادية الأساسية. حتى الرسوم البيانية رسمت بلونين ليس لجعلها أكثر جمالاً، بل لجعلها أكثر وضوحاً.

• كذلك أدمجت جميع الملاحظات الجبرية التي وردت في الفصول السابقة ووُحِّدت في ملحقين كاملين: الملحق (أ) يتعلق بالنظرية التجارية؛ والملحق (ب) يتعلق بالنظرية النقدية.

\* يأتي بعد كل فصل أسئلة ومسابقات لمساعدة الطلبة على اختبار مدى فهمهم الأساليب والقضايا الموجودة في ذلك الفصل. ويشمل الملحق (ج) في نهاية الكتاب إجابات على الأسئلة الزوجية وحلولاً للمسائل الزوجية بما في ذلك الرسوم البيانية الجديدة حيث يكون ذلك مناسباً.

وعلى الرغم من أن نص هذا الكتاب أكثر دقة وكثافة من سواه، فهو مصمم للمرحلة الجامعية الأولى. فأولئك الذين درسوا مقررات متوسطة في النظرية الجزئية والنظرية الكلية (أو الذين يدرسونها حالياً) لن يجدوا هذا الكتاب صعباً. أما أولئك الأقل إعداداً فعليهم أن يبذلوا جهداً أكبر، ولكنهم سوف يجدون شرحاً للمفاهيم والأدوات الجديدة المطروحة لأول مرة. ولا حاجة للتعقيدات الرياضية؛ لذلك لا نجد في النص من العلاقات الجبرية إلا قليلاً، إذ إنني أعتمد أساساً على الرسوم البيانية (و تستخدم المعادلات استخداماً واسعاً لدى عرض تحليل الدخول القومي، بيد أن هذا التحليل هو من النوع الذي واجهه الطلاب عادة في مقرر المبادئ). بعض هذه الرسوم معقد لأن المسائل التجارية معقدة؛ فهي تشمل عادة بلدين وسلعتين وأحياناً تشمل عاملين من عوامل الإنتاج. لكنني حاولت قيادة القارئ عبر كل رسم بياني بعناية، حتى وإن كان ذلك متعباً قليلاً، في الشرح الموجود تحت ذلك الرسم. كما حاولت اتباع نصيحة طلابي أنفسهم الذين حثوني على ألا أقدم رسماً بيانياً جديداً ما لم أكن قد استعملته أكثر من مرة.

لقد صُمم الكتاب لمقررات سنوية كاملة في الاقتصاد الدولي، ولكنه يمكن أن يستخدم أيضاً في مقررات فصل واحد منفصل، حول اقتصاديات التجارة الدولية واقتصاديات النقد الدولي). فالذين يودون استخدام الكتاب في مقرر شامل لفصل واحد عليهم حذف بعض الفصول، إلا أنني جعلت تلك المهمة سهلة بفضل الطريقة التي نظمت بها العرض في هذا الكتاب. إذ يمكن حذف الفصول ٦، ٧، ٨، المتعلقة بنموذج هيكر - أو هلم (Hechscher - Ohlin)، والتنافس غير الكامل، وتقلات العوامل. أما الفصول التالية فلا تستخدم أيّاً من الرسوم البيانية المعقدة.

وبالمثل يمكن حذف الفصول ١٦، ١٧، ١٨ حول التوقعات وتقلبات رأس المال، والنموذج النقدي، ونموذج ميزان محفظة الأوراق المالية.

لقد استثيت بعض الأمور من هذا الكتاب، حيث لم أعالج بصورة وافية علاقات الشمال - والجنوب، أو قضايا الإصلاح الاقتصادي في أوروبا الشرقية والاتحاد السوفياتي السابق. فضلاً عن أن تعليلي للقضايا الحالية سوف تتخطاه الأحداث بلا شك. فمعالجتي لجولة الأرجواي مثلاً قد تثبت أنها متفائلة جداً، كما أن أسواق البورصة النقدية قد جعلت الاهتمام الذي أوليته لمعاهدة ماستريخت موضع تساؤل، وسوف يرغب معظم المدرسين في إضافة قراءات مكملية كي تظل مثل هذه الأمور حديثة ومتواكبة مع التطورات الجارية.

إنني أشكر الطلاب والزملاء في جامعة برنستون (Princeton University) الذين استخدموا الطبعة السابقة من هذا الكتاب وقدموا لي اقتراحات معينة عديدة. كما أنني ممتن للزملاء الذين قرأوا المخطوطة في صيغتها الأولية والمنقحة وساعدوني على تحسينها، وخصوصاً الزملاء بولي ألن (Polly Allen) وروبرت بالدوين (Robert Baldwin) وريتشارد كوبر (Richard Cooper) وآلان ديردورف (Alan Deardorff) وأفيناش ديكسيت (Avinash Dixit) وجين غروسمان (Gene Grossman) وأن كروجر (Anne Kruger) وهارفي لابان (Harvey Lapan). وأشكر مارغريت ريكاردي (Margret Riccardi) لمساعدتها في تحرير الكتاب، وما يرا كلوكينبرنك (Myra Klockenbrink) لقيامها بعمل الرسوم البيانية، وابتي ستيفاني كينين (Stephanie Kenen) لمساعدتي في المسودات، وسكوت باريس (Scott Parris) من مطبعة جامعة كامبردج لدعمه القوي ونصيحته المعقولة والواعية.

# الجزء الأول

## الأمة كوحدة اقتصادية

---



## مدخل

### أصول وقضايا :

تعد دراسة التجارة والتمويل الدوليين من أقدم الاختصاصات في علوم الاقتصاد. كان ينظر إليها في القرن السادس عشر على أنها وليدة شغف أوربا بالذهب الإسباني، ثم بلغت الرشد في سنوات الاضطراب التي شهدت ظهور الدول القومية الحديثة، حيث جذبت علماء الاقتصاد الرواد في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر بما فيهم ديفيد هيوم (David Hume) وأدم سميث (Adam Smith) وديفيد ريكاردو (David Ricardo) وجون ستوارت ميل (John Stuart Mill) الذين قدمت لنا أعمالهم تراثاً من عمق البصرة والمفاهيم ما زال دليلنا حتى اليوم. والواقع أن أعمالهم في قضايا الاقتصاد الدولي قد أنتجت بعض أهم الأدوات التحليلية المستخدمة في الاقتصاد الحديث. فقد طور ديفيد هيوم صيغة مبكرة للنظرية الكمية النقدية ليبين كيف أن التجارة الخارجية تؤثر في مستوى الأسعار المحلية. كما أوجد جون ستوارت ميل أول صياغة كاملة لقانون العرض والطلب ليفسر كيف تحدد الأسعار في الأسواق المحلية. وقد درس الكثيرون ممن تسلموا جائزة نوبل في الاقتصاد قضايا دولية، بمن فيهم بول صامويلسن (Paul Samuelson)، وواسيلي ليونتيف (Wassily Leontief) وبيرتيل أوهلين (Bertil Ohlin) وجيمس ميد (James meade).

ويعود سبب إزدهار علم الاقتصاد الدولي هذه الأيام إلى أن القضايا التحليلية وقضايا السياسة التي ولدت هذا العلم ما زالت تستدعي الإهتمام.

فيمشاركة اقتصاد كل أمة في الاقتصاد الدولي ، فإن ذلك الاقتصاد يستطيع استخدام موارده بأقصى فعالية مركزاً على الأنشطة الأنسب ويستطيع بالتالي جني ثمار اقتصاد وفوارت الحجم الهام. ونتيجة لذلك ، ترفع التجارة الدخّل الحقيقي في كل بلد. وهذه هي أنواع الكسب ذاتها التي نجنينها كأفراد بفضل التخصص في مهنة واحدة بدلاً من تلبية كل حاجتنا عن طريق إنتاج طعامنا وثيابنا وغير ذلك.

التجارة مربحة بطرق أخرى. فالتحسينات التي تطرأ على التكنولوجيا في بلد ما تشاركها فيها البلدان الأخرى ألبا. وتتم المشاركة في هذه التحسينات مباشرة عن طريق تمهيزات رأسمالية جديدة تباع في الأسواق العالمية. وتتم المشاركة فيها بشكل غير مباشر عندما تؤدي رفع كفاءة الإنتاج أو نوعيته في الصناعات التصديرية للبلد التي نشأت فيها هذه الصناعات.

وتستطيع البلدان أن تنمو بسرعة أكبر عن طريق مساهمتها في أسواق رأس المال الدولية. كما تستطيع البلدان ، بفضل اقتراضها في تلك الأسواق ، أن تتم مدخراتها المحلية وترفع معدلات تشكل رأس المال لديها. فالولايات المتحدة اقترضت من أسواق رأس المال الخارجية في القرن التاسع عشر ، وتقوم بمثل هذا العمل الآن بلدان نامية عديدة. في حين تستطيع البلدان ، بفضل منحها القروض في تلك الأسواق ، أن تشغل مدخراتها بطريقة أكثر إنتاجية. إن التجارة الدولية بما لها وما عليها ترفع الكفاءة التي يستطيع بموجيها اقتصاد ما تحديد الموارد عبر الزمن ، تماماً كما أن التجارة في السلع والخدمات ترفع الكفاءة التي يستطيع بفضلها اقتصاد ما تحديد الموارد في كل بقعة في الزمن المناسب.

تطرح التجارة والتمويل الدوليين مسائل صعبة كما تطرحان فرصاً في آن واحد. فهما يثيران إشكالات اقتصادية عن طريق التأثير في السلوك الداخلي لاقتصاد كل أمة ، وتشيران إشكالات سياسية بفضل التأثير في العلاقات بين الحكومات.



تؤثر التجارة بتوزيع الدخل القومي عن طريق تأثيرها في تحديد الموارد المحلية وتوزيعها. فإحداث تغييرات في مستوى تجارة بلد ما أو في تكوينها ربما يتطلب تبدلات كبيرة في تحديد الموارد وبالتالي في إعادة توزيع الدخل، أيضاً. إن النمو المذهل للاقتصاد الياباني اضطر الاقتصاديات الصناعية الأقدم في الولايات المتحدة وأوروبا الغربية أن تجرب عمليات تكيف شملت الصناعات الكبرى وميادين أنشطة كاملة. إلا أن هذا النهج بعيد عن كونه نهجاً كاملاً. فالنمو السريع في ميدان التصنيع في كوريا وتايوان وبلدان نامية أخرى قد تطلب عمليات تكيف إضافية، ليس فقط في البلدان الصناعية الأقدم، بل أيضاً في اليابان.

إن الأحداث التي تجري في الأسواق الدولية تؤثر في مستويات الاستخدام، ومعدلات النمو، ومعدلات التضخم محلياً. كان ارتفاع السعر العالمي للنفط غير المتوقع والذي بدأ عام ١٩٧٣ م. سبباً هاماً في حالة التضخم الركودي\* في البلدان المستوردة للنفط - والذي اقترن اقتراناً أليماً بالبطالة، والنمو البطيء، والتضخم السريع. كما أن التغيرات في أسعار المواد الخام الأخرى يؤثر في عائدات التصدير للبلدان النامية، والتي تحدد قدرتها على استيراد الآليات والسلع الرأسمالية الأخرى. ولهذا تؤثر تلك الأسعار على سرعة النمو.

وتؤثر الترتيبات التجارية والمالية بين البلدان في عمل السياسات المحلية. ففاعلية السياسة النقدية، مثلاً، تتأثر بقوة بترتيبات أسعار الصرف. فالحكومات التي ترفع سعر الصرف لديها إلى مستوى ثابت بدلالة العملات الأخرى لا تستطيع أن تتبع سياسة نقدية مستقلة. والتغيرات في عرضها النقدي سوف تتقلل بلدان أخرى عبر ميزان مدفوعاتها مع العالم الخارجي، ويكون ذلك سريعاً عندما تكون الأسواق المالية القومية مترابطة ارتباطاً وثيقاً كما هو الحال الآن. أما الحكومة التي تسمح بتعويم سعر عملتها - كي تستجيب إلى التغيرات الحاصلة في العرض

\* حالة يتعايش فيها التضخم والركود، أي يقترن فيها انخفاض معدل النمو مع ارتفاع سريع لمعدلات التضخم وارتفاع معدل البطالة.  
(المترجم)

والطلب في سوق البورصة - يمكنها اتباع سياسة نقدية مستقلة. وسوف تكتشف، على أية حال، أن أي تغير في سياستها النقدية يؤثر في سعر عملتها بطرق تؤدي إلى تضخيم وتعديل الأثر المحلي لتغير السياسة.

### ثم التوافق الاقتصادي العالمي \* :

يتزايد ثم التجارة الدولية والمعاملات التجارية الدولية الأخرى بسرعة هذه الأيام. وفيما يلي بعض المؤشرات العامة :

\* بلغت صادرات جميع البلدان معاً عام ١٩٨٠م (١,٩) تريليون دولاراً؛ وبعد عشر سنين، أي في عام ١٩٩٠م بلغت (٣,٣) تريليون دولاراً، بزيادة قدرها (٧٥٪).

\* كان للبنوك عام ١٩٨٠م سندات مستحقة على مقيمين في بلدان أجنبية قدرها (١,٨) تريليون دولاراً، وزادت هذه الاستحقاقات عام ١٩٩٠م على (٦,٧) تريليون دولاراً، أي بزيادة قدرها (٢٧٠٪).

\* كان الأجانب عام ١٩٨٠م يملكون ما قيمته (٩٠) بليون دولاراً من السندات والأسهم الأمريكية، وفي عام (١٩٩٠م) كانوا يملكون ما يربو على (٦٠٠) بليون دولاراً، أي بزيادة قدرها (٥٦٠٪).

لقد انعكس النمو السريع في المعاملات التجارية الدولية في ثم التجارة البورصة الأكثر تسارعاً حتى من ثم المعاملات التجارية ذاتها. ففي عام (١٩٨٠م) كان معدل الانحياز في أسواق العملة الأمريكية أقل من (١٨) بليوناً من الدولارات يومياً، في حين بلغ معدل ذلك الانحياز عام (١٩٨٦م) حوالي (٦٠) بليون دولار، وفي عام (١٩٩٢م) أكثر من (١٩٠) بليوناً. كما بلغ معدل الانحياز اليومي في لندن، أكبر أسواق العملات في العالم، (٣٠٠) بليون دولاراً عام (١٩٩٢م).

\* التوافق الاقتصادي العالمي، مصطلح يعني أن دول العالم كلها يعتمد بعضها على بعض اقتصادياً.

(الترجم)

أسفر هذا النمو السريع في المعاملات التجارية الدولية عن صياغة روابط قوية بين الاقتصاديات القومية. فالزيادة في دخل بلد ما سترفع من نسبة إقبالها على المستوردات، ومستوردات بلد ما هي صادرات بلد آخر. ولهذا فإن الزيادة في دخل بلد ما سوف تؤدي إلى زيادة في صادرات بلد آخر، وبالتالي إلى زيادة في دخل ذلك البلد المصدر. كما أن رفع معدلات الفائدة في بلد ما يجذب رأس مال من بلدان أخرى وهكذا يؤدي ذلك إلى ارتفاع معدلات الفائدة في البلدان الأخرى.

#### أبعاد توافق السياسة :

يؤدي التوافق بين الاقتصاديات القومية إلى التوافق بين السياسات القومية. فعندما تخفض حكومة ما الضرائب لتشجيع الطلب المحلي، فإنها بذلك تشجع الطلب في بلدان أخرى أيضاً، بفضل رفع نسبة وارداتها الأمر الذي يسفر عن رفع نسبة صادرات تلك البلدان. ويتوجب على حكومات أخرى، نتيجة ذلك، تعديل سياساتها من أجل تحقيق استقرار في اقتصادياتها.

وتعد تدفقات النقد التي تحدث في ظل أسعار صرف ثابتة مثلاً توضيحياً آخر. إذ إن زيادة في العرض النقدي لبلد ما والتي تنتقل عبر ميزان مدفوعاتها تنزغ إلى زيادة العروض النقدية لبلدان أخرى تضطر نتيجة ذلك إلى تعديل سياساتها النقدية للتصدي إلى الضغط التضخمي «المستورد».

لا تحدث تدفقات النقد عندما تُعوَّم أسعار الصرف، بيد أن توافق السياسة يحدث بشكل آخر. إذ تعد أسعار الصرف متحولات متبادلة فيما بينها. فسر المارك الألماني بدلالة الدولار الأمريكي يحدد سعر الدولار بدلالة المارك. وعندما تكون قيمة المارك الواحد (٦٠) ستين مستاً، فإن الدولار الواحد يساوي (٦٧ و ١) ماركاً. فالتغير في سعر الصرف لدى بلد ما يترجم آلياً إلى تغيرات في أسعار الصرف لدى البلدان الأخرى.

إن المؤثرات المحلية للتغير الذي يحصل في سعر الصرف هي أقل وضوحاً في اقتصاد كبير كإقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية منها في اقتصاد أصغر وأكثر

انفتاحاً مثل اقتصاديات أوروبا الغربية. ففي الولايات المتحدة الأمريكي كانت تمر التغيرات في سعر الصرف دون أن نلاحظ، في الواقع، حتى وقت قريب. وإذا ما سئل الأمريكي أن يرتب الأسعار الرئيسة حسب قوة تأثيرها على الاقتصاد المحلي فإنه يرتبها على النحو التالي: معدل الأجور أولاً، ثم سعر النفط، وأخيراً سعر الصرف. في حين أن الألماني ربما يضع سعر الصرف أولاً ثم سعر النفط، وأخيراً معدل الأجور. (وربما يضيف الألماني أن سعر النفط في ألمانيا يعتمد على سعر الصرف. وبما أن أسعار النفط العالمية تحدد بالدولارات، فإن السعر المقدّر بالماركات الألمانية يتحدد جزئياً بسعر الدولار بدلالة المارك).

لقد تمت التجارة في الولايات المتحدة الأمريكية في سبعينات القرن العشرين بمعدل أسرع من نمو ناتجها المحلي القائم، الأمر الذي رفع نسبة التجارة إلى الناتج كما هو مبين في الجدول (١-١).

الجدول (١-١) : اتجاهات الانفتاح الاقتصادي في بلدان القمة السبعة :  
متوسطات الصادرات والمستوردات العائدة للسلع والخدمات مقدرة بنسب مئوية للناتج المحلي القائم.

| البلد            | ١٩٧٠ | ١٩٨٠ | ١٩٩٠ |
|------------------|------|------|------|
| كندا             | ٢١,٣ | ٢٧,٤ | ٢٥   |
| فرنسا            | ١٥,٥ | ٢٢,١ | ٢٢,٦ |
| ألمانيا          | ٢١,٦ | ٢٨,٥ | ٣٢,٩ |
| إيطاليا          | ١٥,٢ | ٢٢   | ١٩,٣ |
| اليابان          | ١٠,٢ | ١٤,١ | ١٠,٤ |
| المملكة المتحدة  | ٢١,٩ | ٢٥,٩ | ٢٥,٦ |
| الولايات المتحدة | ٥,٦  | ١٠,٦ | ١٠,٧ |

المصدر : صندوق النقد الدولي، الإحصاء المالي الدولي.

لقد ظلت هذه النسبة أدنى من سواها في البلدان الأخرى، بين أن اقتصاد الولايات المتحدة أصبح أكثر انفتاحاً بهذه الطريقة أو سواها، وبدأ هذا الاتجاه يؤثر في سياساتها. فالولايات المتحدة قادرة على أن تتبع سياسة نقدية مستقلة لأنها تسمح بتعويم أسعار الصرف لديها، ولكنها لا تستطيع ممارسة استقلاليتها دون أن تأخذ في الاعتبار تأثير تغيرات أسعار الصرف على اقتصادها، وعلى اقتصاد بلدان أخرى، وعلى سياسات البلدان الأخرى. إذ إن سمة مواقف السياسة تتأثر بترتيبات أسعار الصرف، إلا أن واقع وجود هذا التوافق العالمي أمر لا مفرّ منه.

لا يمكن لأية حكومة ألاّ تكثرت كلفة بالسياسات الاقتصادية التي تتبعها الحكومات الأخرى، كما أن الانفتاح المتزايد قد خلق حساسيات بين الحكومات. فالحكومات تهتم اهتماماً شديداً بسياسات بعضها البعض. فكل منها تراقب السياسات الزراعية المتبعة في بلد الحكومة الأخرى، تلك السياسات التي يمكن أن تؤثر في أسعار الغذاء والمواد التموينية في العالم. كما تراقب كل منها سياسة الطاقة لدى الأخرى والتي يمكن أن تؤثر في أسعار النفط العالمية. وتراقب كل منها الإعانات التي تقدمها الحكومات الأخرى لصناعاتها المحلية والتي يمكن أن تؤثر في فرص الصناعات التصديرية لديها. وما تزال الحكومات، كما كانت في الماضي، تولي أشد الاهتمام إلى السياسات التي لها أكبر الآثار المباشرة على تدفقات التجارة وأسعار الصرف. ولهذا السبب يجري تنظيم التغيرات في التعريفات وغيرها من القيود التجارية بفضل قواعد سلوك رسمية وهي الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (GATT) (General Agreement on Tariffs and Trade)، كما تخضع السياسات التي تؤثر في أسعار الصرف إلى مراجعة أقل تشدداً ولكنها منتظمة من قبل صندوق النقد الدولي [International Monetary fund (IMF)] ومؤسسات دولية أخرى.

وفيما يتعلق بالولايات المتحدة الأمريكية فإن لتواقف السياسة بُعداً إضافياً. فهي بالرغم من أنها لم تعد تسيطر على الاقتصاد العالمي كما كانت في العقود التي تلت الحرب العالمية الثانية، لكنها مازالت تعد أكبر اقتصاد قومي، وما زال الدولار

الأمريكي هو أهم العملات العالمية. لسياسات النقد والمالية الأمريكية أثر واسع النطاق في جميع أنحاء العالم من خلال تأثيرها على النشاط الاقتصادي في الولايات المتحدة ذاتها، وبالتالي على الطلب الأمريكي للمستورودات بفضل تأثير ذلك على الأسعار العالمية وعلى معدلات الفائدة والتدفقات المالية وأسعار الصرف. لقد ساعد التشدد في السياسة النقدية الأمريكية الذي أدى إلى ركود اقتصادي فيما بين (١٩٨٠ - ١٩٨٢) على تفجير محنة الدين العالمي التي بدأت عام ١٩٨٢؛ إذ ازدادت مدفوعات فوائد البلدان الدائنة بفضل انخفاض صادرات البلدان الدائنة. ولا تقل السياسات التجارية والزراعية وسياسة الطاقة الأمريكية أهمية فيما يتعلق بصحة الاقتصاد العالمي. ونتيجة لذلك تخضع سياسات الولايات المتحدة الأمريكية إلى دراسة دقيقة ونقد مستمر من قبل الحكومات الأخرى.

لم يكن النقد دائماً مُسوَّغاً. إذ إنه يستخدم أحياناً لتغطية عيوب سياسات البلدان الأخرى وعجزها، ويعكس دائماً عدم الرضا عن الوضع في العالم ولا يعكس عدم الرضا عن سياسة الولايات المتحدة. ويمكن لهذا النقد أن يثير الغضب. فمُنذ بضع سنين اتُّهمت الولايات المتحدة باتباع سياسة نقدية غير صارمة وبالتالي بتصدير التضخم إلى بقية العالم. في هذه التهمة شيء من الصحة؛ ولكن عندما تشددت الولايات المتحدة في سياستها النقدية لمواجهة التضخم، اتهمت برفع معدلات الفائدة في العالم ويحدث ركود اقتصادي في البلدان الأخرى. وقد عبر عن هذا الوضع أحد الاقتصاديين الأوربيين المتعاطف مع ورطة المسؤولين الأمريكيين بعبارة لطيفة بقوله: «بناء على آراء النقاد، فإن الاقتصاد الأمريكي ليس آمناً مهما كان وضعه».

ومهما يكن من أمر فإن على الولايات المتحدة الأمريكية أن تهتم بدورها الكبير في الاقتصاد الدولي وبهموم البلدان الأخرى. إذ سرعان ما تنتقل الخلافات حول السياسات الاقتصادية إلى الميدان السياسي فتؤثر على نوعية التعاون في الأمور الدبلوماسية والاستراتيجية بين البلدان. فالحكومات غير الراضية عن

السياسات الاقتصادية للولايات المتحدة الأمريكية تبدأ بالتعبير عن عدم قناعتها بقيادة الولايات المتحدة في الشؤون السياسية. وتأكيداً لأهمية القضايا الاقتصادية تبني قادة الدول الصناعية السبع الرئيسة والمدرجة في الجدول (١-١) منهجاً يتمثل في حضور اجتماع قمة اقتصادية سنوي لمراجعة القضايا والسياسات الاقتصادية. (تعرف هذه البلدان بمجموعة السبع، [Group of seven، أو ببساطة (G-7)).

### السيادة والتجارة :

علماء الاقتصاد مغرمون بالصياغات المجردة. فنحن نبنى نماذج مفصلة مؤلفة من (ن) بلد، و(م) سلعة، وهكذا؛ بيد أن المسائل التي ندرسها والأمثلة التي نختارها لشرح ما نتوصل إليه تكون عادة من وحي الاهتمامات العملية. فقد عالج ديفيد ريكاردو (David Ricardo)، في شرحه الشهير للأرباح الناجمة عن التجارة، بلدين هما انكلترا والبرتغال وسلعتين تجاريتين هما القماش والخمر. واختار هذا المثال لأنه ربما يكون ذا دلالة لمستمعيه البريطانيين. فقد أثار بحثه هذا أقدم الاتفاق دولي لتخفيض الحواجز التجارية وهو معاهدة ميثوين (Methuen Treaty) لعام (١٧٠٣م) التي خففت التعرفة البريطانية على الخمر البرتغالي مقابل دخول المنسوجات البريطانية إلى البرتغال بحرية.

### وجهة النظر الماركيتلية (التجارية) :

كان الكتاب الأقدمون في مجال التجارة الدولية، أي علماء المدرسة التجارية الماركيتلية في القرن السابع عشر، مهتمين أيضاً بقضية عملية - وهي إقامة سلطة ملكية في الوطن وفي الخارج وتعزيزها. فقد كانت السلطة الملكية تواجه تحدٍ ما في الوطن من قبل نظام النبالة القديم الذي يستمد قوته وسلطته من حقه الإقطاعي في رفع نسبة عائداته وفي حشد جيوشه من الريف. وكان التاج يواجه في الخارج بالتنافس على الامبراطورية في العالم الجديد. ومن أجل سلطة ملكية في الوطن كان على التاج أن ينشئ الجيوش ويدفع لها، ولكي يدخل حلبة التنافس من أجل الامبراطورية في الخارج عليه أن يبني السفن. وبالتالي كانت قوته تعتمد على قدرته

في إيجاد مصادر جديدة للعائدات - وعلى قدرته في رعاية التجارة المحلية والأجنبية وفرض الضرائب عليها.

لقد قام أشهر علماء التجارة الفرنسيين، وهو جين بابتيست كولبرت (Jean Baptiste Colbert) الوزير في بلاط الملك لويس الرابع عشر، بتفكيك الحواجز التجارية الداخلية وتقديم الإعانات إلى صناعات جديدة. ففي مرسوم واحد قدم منحاً لشركات جلبت النسيج إلى فرنسا ودربت مهنين جلدًا. وكان من الضروري، كذلك، إيجاد مورد مالي كاف - وهو الذهب والفضة في تلك الأيام. فكانت النقود مطلوبة لتنفيذ الأعمال التجارية ولدفع الضرائب المفروضة على تلك الأعمال. وكان على التاج، أيضاً، أن يجمع المال ليدفع بجيوشه وأساطيله.

لقد وجهَ النقاد، بمن فيهم آدم سميث (Adam Smith) إلى علماء التجارة هؤلاء تهمة الخلط بين الثروة الوطنية من جهة والذهب والفضة من جهة أخرى. بعضهم تصدق عليهم هذه التهمة ولكن الآخرين واضحين تماماً فيما يتعلق بأهداف سياستهم. فقد أكدوا على جمع الذهب والفضة لأن مفهومي الأمة والتاج كانا متطابقين لديهم وبالتالي تطابقت عندهم الثروة الوطنية مع كمية الذهب والفضة التي يستطيع التاج جمعها - مع وسائل الإنفاق على القوة العسكرية.

كانت إسبانيا تستخرج الذهب والفضة من أزيكتس (Aztecs) وإنكاس (Incas). وكان على بريطانيا وفرنسا وغيرهما من البلدان الحصول على الذهب والفضة من إسبانيا عن طريق التجارة الخارجية. وكان علماء المدرسة الماركسيّة التجارية يرون أن الذهب والفضة هما الأرباح الناجمة عن التجارة والتي ينبغي الحصول عليها عن طرق تشجيع الصادرات، وعدم تشجيع الواردات. وفيما يلي ما قاله التاجر البريطاني، توماس من (Thomas Mun) والذي نشر عام (١٦٦٤م)<sup>(١)</sup> «الوسيلة العادية... لزيادة ثروتنا ومكنوزنا، هي التجارة الخارجية حيث علينا دائماً مراعاة هذا القانون في أن نبيع سنوياً إلى الأغراب ما قيمته أكثر من قيمة ما نستهلكه

(١) توماس من، كنز اكتلرا يتوفر بالتجارة الخارجية، ١٦٦٤م، الفصل الثاني.



من متجاتهم. ولنفرض أنه عندما تتوفر في هذه المملكة الأقمشة والرياح والقصدير والحديد والسكك والسلع الوطنية الأخرى ونصدر سنوياً الفائض إلى البلدان الأجنبية والذي تبلغ قيمته (٢٢٠٠٠٠٠) مليوناً ألف جنيه، وبفضلها نستطيع أن نشترى من وراء البحار سلعاً أجنبية لاستخدامات شعبنا واستهلاكاته بما قيمته (٢٠٠٠٠٠) مليوناً جنيه فإننا نكون بفضل هذا النظام التجاري الذي نحافظ عليه، قد أمنا أن المملكة قد ازدادت ثراءً بما قدره (٢٠٠٠٠٠) مئتا ألف جنيه سنوياً ينبغي أن تعود إلينا على هيئة ثروة، لأن ذلك الجزء من مخزوننا الذي لا يعاد إلينا على هيئة سلع لا بد أن يعود إلينا على هيئة ثروة».

يمكن للمرء أن يجد مثالب عديدة في منطق علماء المدرسة المركبيلية التجارية، ومن أبرز هذه المثالب ذلك العيب الذي هاجمه ديفيد هيوم. ذلك أن البلد الذي يزيد عرضه النقدي عن طريق زيادة صادراته عن وارداته سيجد أن أسعاره أخذت في الارتفاع. وهذا سوف ينسف مكائنها التنافسية في الأسواق العالمية. وسوف تهبط صادراتها وتزداد وارداتها، وبالتالي سوف تشرع بتصدير النقد. وكانت غاية علماء الاقتصاد الكلاسيين الرئيسة، بمن فيهم ديفيد هيوم وأدم سميث، هي إثبات أن التاج ووزراءه لا يستطيعون تحدي «القوانين الطبيعية» التي تحكم العمليات الاجتماعية - أي أن التدخل من قبل الدولة يعد ذاتي الفشل على المدى البعيد وربما يعرض الازدهار الوطني إلى التراجع.

وجهة النظر الكلاسيكية :

كان علماء التجارة في القرن السابع عشر يؤمنون بعالم الصراع، عالم توماس هوبس (Thomas Hobbes) الذي فيه حالة الطبيعة هي حالة حرب. فهم يسلّمون جداً بأن هناك حاجة للتنظيم من أجل الحفاظ على النظام في الشؤون البشرية، بما فيها الشؤون الاقتصادية. في حين يؤمن علماء الاقتصاد في القرن الثامن عشر بعالم الانسجام، عالم جون لوك (John Locke) الذي فيه حالة الطبيعة هي حالة السلام. فهم يرفضون القبول بأن التنظيم ضرورة حتمية. فعندما

شرح هيوم أن الأسعار والتدفقات التجارية سوف ينظمان كمية النقد ألياً، وعندئذ قال سميث إن هناك «يداً خفية» تحدث المنافسة في السوق لخدمة المجتمع عموماً، فقد كانا يُعبران عن إيمانهما بوجود نظام طبيعي سليم.

والأكثر أهمية فيما يتعلق بأهدافنا، هو أن علماء الاقتصاد الكلاسيين قد عرفوا الازدهار القومي تعريفاً يختلف تماماً عن تعريف علماء المدرسة الماركنتيلية التجارية. فعلماء الاقتصاد كانوا مهتمين برقاء رعايا التاج وليس برقاء التاج نفسه. ولذلك قاسوا المكاسب الناجمة عن التجارة بمعايير مختلفة. فالصادرات كانت وسيلة للحصول على الواردات أكثر من اكتساب الذهب والفضة، وهكذا تكون وسيلة لاستخدام موارد الأمة استخداماً فعالاً. ولم تكن القيود المفروضة على الواردات، في نظرهم، منطقية. فقد كتب آدم سميث عام (١٧٧٦م) بعد أكثر من قرن بقليل على زمن توماس من، قائلاً<sup>(٢)</sup>:

«أن تجعل السوق المحلية حكراً على الصناعات الوطنية في أية مهنة أو تصنيع معين ليس إلا توجيهاً للقطاع الخاص نحو الأسلوب الذي عليه أن يوظف بموجبه رؤوس أمواله، ويُعد ذلك في أغلب الحالات إما تنظيمياً غير مفيد أو ضار... إن مبدأ أي رب أسرة حصيف هو ألا يحاول أبداً أن يصنع في البيت ما يكلفه أكثر من شرائه. فالخياط لا يحاول صنع حذائه، ولكنه يشتريه من صانع الأحذية؛ وصانع الأحذية لا يحاول أن يصنع ثيابه، بل يستخدم خياطاً لصناعتها.

إن ما يُعدُّ حصافة في سلوك كل أسرة خاصة، نادراً ما يكون حماقة على صعيد سلوك مملكة كبرى. فإذا استطاع بلد أجنبي أن يزودنا بسلعة أرخص مما لو صنعناها نحن بأنفسنا، فإنه من الأفضل شراءها منهم بجزء مما تنتجه صناعتنا،

(٢) آدم سميث، ثروة الأمم، ١٧٧٦، الكتاب الرابع، الفصل الثاني.

والمستخدم بطريقة نافعة لنا. وبذلك فإن الصناعة العامة للبلد عندما تكون متناسبة دائماً مع رأس المال الذي يشغلها لا تتضاءل أكثر مما تتضاءل صناعة أولئك الصناعيين المذكورين أعلاه، بل إنها تترك لتجد الطريقة الأمثل لاستخدام تلك الصناعة بحيث تحقق الفائدة العظمى. أما توجيه الصناعة إلى موضوع معين يمكن شراؤه بسعر أقل من كلفة تصنيعه لا يعد استثماراً لتحقيق النفع الأكبر».

إن تحليل سميث ليس دقيقاً تماماً. إذ يمكن لما هو حصيف فيما يتعلق بالأسرة أن يكون أحمقاً فيما يتعلق بمملكة؛ فضلاً عن أنه ينبغي تعريف «النفع» بعناية أكثر. لقد ترك هذا الأمر إلى ديفيد ريكاردو على أية حال، فإن وجهة نظر سميث تشرح المنهج الذي تبناه علماء الاقتصاد الكلاسيين شرحاً جيداً.

وبما أن سميث ومن جاء بعده كانوا يعتقدون بأن دور الحكومة ينبغي أن يكون محدوداً جداً، فهم لم يأبهوا بالوسائل التي تجعل السيادة الوطنية تؤثر في التجارة الأجنبية وتجعلها تختلف جوهرياً عن التجارة المحلية. وعندما نأتي إلى شرح ريكاردو للمكاسب الناجمة عن التجارة سنرى أن البلدان في نموذجهم يمكن أن تكون مدناً أو أقاليماً بدلاً من دول ذات سيادة. إنها أمكنة موهوبة باليد العاملة ورأس المال اللذين يستطيعان الانتقال بحرية بين أنشطة اقتصادية ولكنهما لا يستطيعان الانتقال من مكان إلى مكان. وبموجب النظرية التجارية الكلاسيكية والنظرية الأكثر حداثة، أيضاً، تختلف التجارة الدولية عن التجارة المحلية بإمكانية تنقل السلع دولياً وبعدم إمكانية تنقل الأيدي العاملة ورأس المال.

سوف نستخدم هذه الوسيلة لتبسيط عرض النظرية التجارية، ولكننا لن نسمح لها بتضليلنا. لقد حدث في بعض الأوقات، وخصوصاً في القرن التاسع عشر أن كانت تنقلات الأيدي العاملة دولياً أكثر منها داخلياً. فضلاً عن أن المسافات

ضمن البلد الواحد ربما تكون أكبر من المسافات بين بلدين متجاورين ، الأمر الذي يؤثر على تكاليف انتقال السلع والناس . فنيويورك تبعد عن كاليفورنيا أكثر مما تبعد فرنسا عن ألمانيا . على أية حال ، ليست نظرية التجارة مهمة أساساً في تدفقات السلع من مكان إلى مكان ، بل هي مهمة بالتدفقات من بلد إلى بلد . وتتميز البلدان عن المدن والأقاليم بشكل حكوماتها ومهام تلك الحكومات . وينبغي أن تنطلق الدراسة المنفصلة للاقتصاد الدولي من وجود دول ذات سيادة ومن تنوع هذه الدول .

### كيف تؤثر الحكومات في المعاملات التجارية الدولية :

تُعامل المعاملات التجارية والمعاملات الدولية الأخرى بطريقة تختلف عن التعامل مع المعاملات المحلية . فمعظم الحكومات تستخدم الضرائب ، والإعانات ، والرقابة المباشرة للتفريق بين المواطنين والأجانب حتى ولو كانوا جميعاً يقومون بالأنشطة ذاتها . ولكن هناك طرق عديدة أخرى تؤثر فيها ممارسة الأمة لسيادتها على سلوك التجارة الدولية . فكل الحكومات تقدم سلماً عامة بما في ذلك الأنظمة القانونية والتقديرية التي تشكل إطاراً للنشاط الاقتصادي . وربما لا تفرق الحكومات عن قصد بين المعاملات المحلية والأجنبية عندما تؤدي هذه المهمات الأساسية . إذ إن كل حكومة تؤدي هذه المهمات بطريقة مختلفة عن الأخرى ، الأمر الذي يعني أن المعاملات بين البلدان تتأثر متأثراً مختلفاً أيضاً .

للأنشطة المختلفة التي تقوم بها الحكومات تأثيرات ثلاثة على المعاملات الدولية ، الأثر الأول هو أنها تسفر عن وجود فروق في الطرق التي يدركها سكان بلد واحد ويستجيبون بموجبها إلى الفرص المحلية والأجنبية . والأثر الثاني هو أنها تخلق فروقاً في الطرق التي يدركها سكان بلدان مختلفة ويستجيبون بموجبها إلى

فرص مماثلة تماماً. أما الأثر الثالث فهو أنها تزيد من مخاطر المعاملات كلها وتكاليفها، بيد أنها تزيد من مخاطر المعاملات الأجنبية وتكاليفها أكثر مما تزيد من مخاطر المعاملات المحلية وتكاليفها، ذلك لأن التغيرات في السياسات الوطنية لبلد ما تؤثر في سكان ذلك البلد دون أن تؤثر، بالضرورة في سكان بلدان أخرى.

تكون القوانين والرسوم الجمركية موحدة تقريباً ضمن كل بلد على انفراد. لذلك من السهل تنقل السلع والأيدي العاملة ورأس المال من مكان إلى مكان. كما أن نظام الضرائب يكون متجانساً ضمن البلد الواحدة، في حين أن أنظمة الضرائب تختلف من بلد إلى بلد. صحيح أن قوانين الضرائب للولايات الأمريكية الخمسين تختلف بطرق هامة شتى، بيد أن نظام الضرائب الفيدرالي يتجه إلى إلغاء الفروق بين أنظمة الضرائب في الولايات، ذلك لأن ضرائب الولاية قابلة للحسم من ضرائب الدخل الفيدرالية. فضلاً عن أن المنح والإنفاق الفيدراليين يتوجهان نحو تضييق الفروق في كمية الخدمات العامة ونوعيتها، والتي، بدون هذا التوجه، ربما تؤثر على القرارات المتعلقة بتحديد موقع النشاط الاقتصادي.

وتعد الفروق التقديرية الداخلية أقل الفروق كلها. إذ إن الأسواق القومية في طول البلاد وعرضها تربط المؤسسات المالية ضمن الولايات المتحدة. وتتدفق الأموال بحرية من منطقة إلى منطقة، كما يستطيع المقترضون تنمية أموالهم في المكان الأرخص، مخفضين بذلك الفروق بين الشروط الإقليمية للقروض. وأخيراً، وهو الأهم، تستخدم في جميع أنحاء الولايات المتحدة عملة واحدة. فورقة نقد قيمتها خمس دولارات يصدرها بنك ريتشموند للاحتياط الفيدرالي (Federal Reserve Bank of Richmond) تعمم بحرية في الولايات المتحدة، وينبغي قبولها في كل مكان. فكم تكون الحياة أكثر تعقيداً لو رفض التجار قبول

العملة الآتية من منطقة احتياط فيدرالية أخرى!! إذ على المرء حيتتد أن ينظر إلى كل ورقة عملة ويفرز الأوراق الصادرة عن منطقة احتياط أخرى، ويأخذها إلى المصرف ليقايض بها عملة محلية. وربما يشتري نوعاً من الدولارات بنوع آخر عندما يعبر خطوط ولاية من الولايات.

تتدفق السلع بحرية عبر الولايات الخمسين. والواقع أن دستور الولايات المتحدة يحظر صراحة التدخل المحلي في التجارة بين الولايات. إذ كان واضعوا الدستور يعتقدون أن التجارة الحرة بين الولايات تساعد على التحام الوحدة الهشة سياسياً وتعزيزها. وقد أوجدت أوروبا الغربية السوق المشتركة للسبب نفسه، كخطوة أولى نحو الكنفدرالية السياسية. فهم يسمحون للبضائع أن تتقل بحرية ضمن أوروبا الغربية ويفرضون تعرفه جمركية مشتركة عامة على السلع الآتية من الخارج. إلا أن التجارة الدولية تكون عادة مثقلة بالتعرفات ومقيدة غالباً بوسائل أخرى - الكوتات (الحصص المحددة) التي تقيد الكميات المستوردة وتفرض الرقابة على مبيعات العملات الأجنبية ومشترياتها.

وتعد هذه الحواجز التجارية مزدوجة القيد. فأولاً ترفع الأسعار المحلية للسلع الأجنبية، الأمر الذي يحول دون منافسة هذه السلع للمنتجات المحلية؛ وثانياً تفرض أعباء عمل مكلفة على الراغبين في أن يكونوا مستوردين.

يقدم الشكل (١- ١) قصاصة من جدول التعرفة الأمريكية. استخدمكمي تحيد الرسوم المفروضة على ساعة بدون بطارية، أو المزودة بألية تعبئة ذاتية، فيها (٥١) حجراً كريماً، وذات حركة (١٢) دولاراً، وقياسها أقل من (١٥) ميليمتراً.

## الشكل (١ - ١)

### قصاصات من جدول التعرفة في الولايات المتحدة

|   |  |
|---|--|
| ساعات يد، ذات بطارية، سواء كان فيها ساعة توقيت أم لا، ذات إظهار آلي فقط:  |  |
| ليس فيها حجارة كريمة، أو فيها   |  |
| حجر واحد في الحركة..... ٥١ ل لكل واحدة + ٦,٢٥٪ على العلبة أو الكسك أو السير أو السلسلة + ٣٥٪ على البطارية   |  |
| غيرها..... ٨٧ ل لكل واحدة + ٦,٢٥٪ على العلبة ... + ٥,٣٪ على البطارية.   |  |
| ذات إظهار إلكتروني - بصري فقط :   |  |
| .....   |  |
| .....   |  |
| ساعات يد أخرى، سواء فيها ساعة توقيت أم لا : ذات تعبئة آلية. فيها أكثر من ١٧ حجراً كريماً في الحركة..... ٢,٣٠ \$ لكل واحدة + ٦,٢٥٪ على العلبة والسلسلة |  |
| العلبة والكسك، أو السير أو السلسلة  |  |
| غيرها :   |  |
| ليس فيها أحجار كريمة أو حجر واحد في الحركة..... ١٥ ل لكل واحدة + ٦,٢٥٪ على العلبة...  |  |
| فيها أكثر من حجر واحد ولكن ليس أكثر من ٧ حجارة في الحركة..... ٨٧ ل لكل واحدة + ٦,٢٥٪ على العلبة...  |  |
| فيها أكثر من ٧ حجارة ولكن ليس أكثر من ١٧ حجراً في الحركة  |  |

وذات حركة قيمتها ليست أكثر من ١٥ \$ لكل منها :

ذات حركة لا يزيد قياسها على ١٥,٢ م ..... ٢,٨٥ \$ لكل واحدة + ٦,٢٥ ٪ على  
العلبة...

ذات حركة يزيد قياسها على ١٥,٢ م ..... ٢,٤٠ \$ لكل واحدة + ٦,٢٥ ٪ على  
العلبة....

ذات حركة قيمتها أكثر من ١٥ \$ للواحدة ..... ١,٢٧ \$ لكل واحدة + ٦,٢٥ ٪ على  
العلبة...

فيها أكثر من ١٧ حجراً كريماً في الحركة ..... ٢,٣٠ \$ لكل واحدة + ٦,٢٥ ٪ على  
العلبة...

تشمل المعاملات الدولية عادة نوعين أو أكثر من العملات. فتاجر جملة أمريكي يريد استيراد شمبانيا فرنسيه، مثلاً، عليه أن يحدد سعر الشمبانيا بالفرنك الفرنسي، ثم يحدد سعر الفرنك الفرنسي بدلالة الدولار، ليتمكن من حساب السعر الذي سيطلبه في الولايات المتحدة. وبعد أن يطلب الشمبانيا عليه أن يشتري فرنكات فرنسية ليدفعها إلى المورد الفرنسي. وهكذا توجد تكاليف إضافية ومخاطر في المعاملات. والتكاليف هي العملات التي يطلبها عاقدوا الصفقات بالعملات الأجنبية. أما المخاطر فتتسبب لأن أسعار العملات تتغير.

وبموجب التنظيمات النقدية الدولية الحالية تكون أسعار الصرف فيما يتعلق بمعظم العملات الكبرى مُعوَّمة. فهي تتغير ارتفاعاً وهبوطاً من يوم إلى يوم استجابة للتغيرات في العرض والطلب، ويمكن للذبذبة الأسعار هذه أن تكون كبيرة.

ففي ديسمبر (كانون أول) عام ١٩٨٤ كان الدولار الأمريكي يشتري (٩,٥٩) فرنكاً فرنسياً، ولكنه بعد سنتين كان يشتري فقط (٦,٤٥) فرنكاً فرنسياً.



وفي يوليو (تموز) عام ١٩٩١ م كان الدولار يشتري (١٤, ٦) فرنكاً فرنسياً؛ وبعد سنة أصبح يشتري فقط (١٣, ٥) فرنكاً؛ في يناير (كانون ثاني) عام ١٩٩٣ م كان يشتري (٥٣, ٥) فرنكاً (أنظر الشكل ١ - ٢). وكانت توجد مخاطر مماثلة أيضاً عندما تُثبت أسعار الصرف، كما كان الحال فيما يتعلق بالعملات قبل عام ١٩٧٢ م. لم تكن أسعار الصرف متقلبة من يوم إلى يوم، ولكنها كانت تتغير فجأة وبكميات كبيرة. ففي عام ١٩٥٧ م خفضت الحكومة الفرنسية قيمة الفرنك بدلالة الدولار من (٢٠, ٤) إلى (٩٠, ٤) فرنكاً لقاء كل دولار؛ وفي عام ١٩٦٩ م حدث تخفيض آخر في قيمة الفرنك إلى (٥٥, ٥) فرنكاً لقاء كل دولار<sup>(٣)</sup>، وقد حدث كل تخفيض بصورة مفاجئة.

يمكن للتغيرات في أسعار الصرف أن تخفض من أرباح التجار، وربما تؤدي إلى خسارة إذا ما كانت تلك التغيرات كبيرة. فتاجر الجملة الأمريكي الذي يستورد المشبانيا الفرنسية يمكن أن يُعنى بخسارة فادحة إذا ما ارتفع سعر الفرنك الفرنسي في سوق البورصة بعد أن تكون الشركة قد وقعت العقد مع المورد الفرنسي، وقبل أن تشتري الفرنكات الفرنسية<sup>(٤)</sup>.

(٣) كما أشرنا سابقاً، يمكن اقتباس أسعار الصرف بطريقة أخرى. إذ يمكن التعامل مع سعر الفرنك بالدولار. وهكذا تكون قيمة الفرنك قد هبطت من ٢٣, ٨ سنتاً إلى ٢٠, ٤ سنتاً عام ١٩٥٧ م وإلى ١٨ سنتاً عام ١٩٦٩؛ وهذه الحسابات تبين بسهولة لماذا وصفت هذه التغيرات بتخفيض القيمة لأنها خفضت قيمة الفرنك بالدولار ومن الآن فصاعداً سوف نحدد أسعار الصرف بدلالة أسعار العملات الأجنبية بوحدة العملة المحلية. فمن وجهة النظر الفرنسية يكون سعر الفرنك - دولار في الشكل (١ - ٢) ٥٣, ٥ فرنكاً لقاء كل دولار في ١٥ / ٢ / ١٩٩٣ ومن وجهة النظر الأمريكية يكون سعر الفرنك - دولار ١٨, ٠٩ سنتاً لقاء كل فرنك فرنسي.

(٤) يمكن للتجار والمستثمرين أن يحموا أنفسهم ضد تقلبات أسعار الصرف عن طريق شراء أو بيع العملة الأجنبية في السوق «المؤجل» حيث يمكنهم ترتيب مقايضة الدولار بالفرنك الفرنسي لمدة ٣٠، أو ٦٠ يوماً بسعر يتفق عليه اليوم. والأسعار «المؤجلة» هذه فيما يتعلق ببعض العملات مبينة في الشكل (١ - ٢). وسوف تبحث ثانية في الفصل (٦١).

٦٠، أو ٩٠ يوماً إلى الأمام.

|  |                      |              |                 |             |
|--|----------------------|--------------|-----------------|-------------|
| ECU  | European             | Currency     | Unit            | a basket of |
| European   | currencies           | The Federal  | Reserve Board's |             |
| index of the value of the dollar                       | controls 10 others   |              |                 |             |
| currencies weighted on the basis of                    | trade was 92.13      |              |                 |             |
| Friday, up 0.45 points or 0.68 percent from Thursday's |                      |              |                 |             |
| 92.58. A year ago the index was 90.00                  |                      |              |                 |             |
| a-bunch  | result, Moscow       | Foreign      | Currency        |             |
| Exchange   | c-contractual        | rate, 4-free | market          | rate        |
| 4-Moscow   | rate, 4-free         | 4-Moscow     | rate            |             |
| Prices at 3:00 a.m. Eastern Time from Telerate         |                      |              |                 |             |
| 4-Moscow   | at 3:00 a.m. Eastern |              |                 |             |

-YA-

## منظورات ومعايير :

ينظر علماء الاقتصاد الدولي إلى العالم كمجتمع مؤلف من دول منفصلة لكل منها كوكبتها الخاصة من الموارد الطبيعية، ورأس المال، والأيدي العاملة، والمعرفة، ولها مؤسساتها الاجتماعية والاقتصادية الخاصة بها، وسياساتها الاقتصادية. ونفترض عادة أن تكاليف النقل مهمة وأن الأسواق العالمية تنافسية كاملة، رغم أن دراسة نظرية حديثة قد تطرقت إلى بنى أخرى من الأسواق، وسوف نفعل ذلك نحن أيضاً. إننا نتبنى عادة الافتراض الكلاسي بأن رأس المال والأيدي العاملة كاملة القدرة على التحرك ضمن البلد الواحد، ولكنها ليست حرة في التنقل من بلد إلى آخر.

وباستخدام هذه الافتراضات، نسعى لشرح التدفقات الدولية للسلع والخدمات والموجودات، ونقيم أثرها على الرفاه الاقتصادي المحلي؛ ونتنبأ باستجاباتها لما يحدث من تغيرات في السياسات. ونركز على السياسات المصممة خصيصاً لتنظيم التجارة والمدفوعات - وتتضمن تلك السياسات التعريفات وأسعار الصرف ومعالجة ضرائب الدخل الآتي من الخارج. ولكننا، أيضاً، ننظر إلى السياسات الاقتصادية العامة، وخصوصاً إلى السياسات المالية والنقدية، وإلى قوانين العمل، والمعايير البيئية، لأنها تحدد المناخ الاقتصادي الذي تجري فيه المعاملات التجارية الدولية.

لدينا طريقتان للنظر إلى السياسات، ويمكننا استخدام عدد من المعايير للحكم عليها.

## منظوران :

عندما نقيم السياسات والأحداث الأخرى التي تؤثر في التجارة والمدفوعات، فإننا نتبنى أحياناً منظوراً قومياً ونسأل كيف تؤثر تلك السياسات

والأحداث في الوضع في بلد واحد. ولغايات عديدة، على أية حال، نرى أنه من المفيد أن نتبنى منظوراً دولياً متساثلين كيف تؤثر هذه السياسات والأحداث الأخرى في الأوضاع في جميع البلدان معاً.

وعندما نأخذ بالمنظور القومي، فإننا نتطلق غالباً من تصورنا بأن بلداً ما معزول عن العالم، ثم بدأ يتاجر مع البلدان الأخرى. وعندما نأخذ بالمنظور العالمي فإننا نتطلق أحياناً من تصورنا بأنه لا توجد فروق بين السياسات الاقتصادية ولا حواجز تجارية بين الأقاليم، ثم نحول تلك الأقاليم إلى أم، لكل منها سياساتها ومؤسساتها الخاصة بها، لنرى كيف تتغير التجارة والمدفوعات. وسوف نكتشف أن التجارة الحرة هي أفضل نظام بالمنظور العالمي، ولكن ليس بالضرورة النظام الأفضل بالمنظور القومي. إذ يمكن لبلد كبير أن يزيد أرباحه أحياناً من التجارة عن طريق فرض تعرفات معينة. وبذلك تخفض المكاسب العالمية من التجارة. وهكذا تنشأ دائماً صراعات مع هذا النوع بين الأهداف العالمية والأهداف القومية.

لقد تبنت المجتمع الدولي قوانين وترتيبات عديدة لمنع الحكومات من السعي إفرادياً وراء أهداف قومية (وطنية)\* على حساب الأهداف العالمية. فالاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (Gatt) المذكورة أعلاه قد تم تبنيها لمنع مثل هذه الحكومات من استخدام تعريفات لزيادة مكاسبها من التجارة أو لتحقيق أهداف قومية ضيقة أخرى. كما أنشئ صندوق النقد الدولي لمنع هذه الحكومات من الانخراط بتخفيضات تنافسية للعملة أو من استخدام سياسات محلية غير مناسبة للتعامل مع إشكالات مدفوعات مؤقتة. وهناك أهداف أخرى مماثلة

\* كلمة (National) تعني في البلدان الأجنبية «قومي» فقط في حين يمكن أن تعني كذلك في الوطن العربي «وطني» أو «قطري»؛ ذلك لأن البلدان الأجنبية تضم كل منها قومية واحدة متكاملة في حين يضم كل قطر عربي جزءاً من أمة متكاملة ولذلك أرى أن يعبر عن المفهوم الشامل للقومية العربية باللغة الانكليزية بكلمة (Pan-Arab).

(المترجم)

تعمل على خدمتها الاستشارات السياسية المستمرة في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية [The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)] وتجمعات دولية أخرى بما في ذلك لقاءات القمم الاقتصادية السنوية. وتهدف هذه القمم إلى تشجيع حكومات الدول الصناعية الكبرى على تبني حلول تعاونية لمشكلاتهم، خصوصاً في الأمور الاقتصادية الكلية. وتكون مثل هذه الحلول غالباً أفضل من تلك التي تنجم عن قرارات قومية لا مركزية، بيد أن الحكومات منفردة لا تنظر إلى الحلول التعاونية الدولية بالمنظار نفسه. كما أن المنهج التعاوني الدولي مطلوب للتعامل مع عدد من القضايا العالمية التي لا تستطيع الحكومات منفردة معالجتها بفعالية. بعض هذه القضايا عالمية بطبيعتها مثل تلوث المحيطات وتلوث الجو. وبعضها أصبحت عالمية في مداها لأنها تتعلق بأنشطة هيئات كبيرة تشمل أكثر من أمة واحدة مثل الشركات والمصارف متعددة الجنسيات، وهكذا فأنها تصبح بعيدة عن منال أية حكومة لوحدها.

إن العوامل التي تتخطى الأم تؤثر تأثيراً كبيراً على تقلبات الاقتصاد الدولي وعلى العلاقات بين الحكومات القومية. فهي تتوجه إلى تعزيز كفاءة الاقتصاد العالمي وتقليل الفروق في السياسات القومية عبر البلد الواحد. ومع ذلك فإن أنشطة العوامل المتخطية للقوميات تطرح تحديات كبرى، وتؤدي إلى وقوع نزاعات بين حكومات، ولكنها أيضاً تشجع هذه الحكومات على ابتكار قوانين أو معايير مشتركة في مجال القضايا المتعلقة بمراقبة المؤسسات المالية الدولية والأسواق الدولية. ويتم تقاد التعاون الدولي باستمرار بأن هذا التعاون يهدد السيادة الوطنية. بيد أنهم لم يُصيبروا الهدف، لأن حالة التعاون بدأت عندما أضعفت السيادة الوطنية بسبب التوافق الاقتصادي بحيث لم تعد الحكومات التي تتصرف منفردة بقادرة على القيام بمهامها بصورة فعالة.

التعاون الدولي مرهق ومكلف، وينبغي ألا تقوم به الدول ما لم يكن ذلك ضرورياً. إذ ما تزال الحكومات الوطنية قادرة على القيام بمهام عديدة بكفاءة. بيد أن جعل النشاط الاقتصادي عالمياً قد عززَ العمل الجماعي في ميادين عديدة كانت أساساً من اختصاص كل حكومة بمفردها.

#### معايير أربعة :

على الرغم من أن علماء الاقتصاد الدوليين يتعاملون مع الدول القومية بوصفها ممثلين على المسرح العالمي، فإننا مهتمون أساساً بالأفراد. لذلك نقيم السياسات الاقتصادية بالمعايير ذاتها المستخدمة في فروع أخرى من العلوم الاقتصادية. إننا نتعامل مع أي تغير سياسي على أنه إمكانية حسنة إذا ما استطاع الأفراد الراحون بفضل ذلك التغير أن يعوضوا الأفراد الخاسرين بسببه<sup>(٥)</sup>. فضلاً عن أننا نستخدم اختبارات الأداء الاقتصادي ذاتها التي توجه علماء الاقتصاد في ميادين أخرى.

فنحن مهتمون أولاً **بالكفاءة**: كيف تؤثر التجارة والمدفوعات الدولية في عملية تحديد الموارد ضمن بلد ما؟ وكيف تعيد توزيع المهام الاقتصادية بين البلدان المشاركة؟

ونحن مهتمون ثانياً **بالمساواة**: كيف تعيد التجارة توزيع الدخل والثروة ضمن

بلد ما؟ وكيف تعيد توزيعها بين البلدان؟

(٥) إننا لا نتفق، على أية حال، فيما بيننا، على الحاجة لتنفيذ هذا التعويض. إذ يعتقد بعضنا أننا نكون قد قمنا بواجبنا عندما نبين أن هذا التعويض ممكن - أي مكاسب المتقدمين كبيرة بما يكفي للتعويض عن خسائر المتخلفين. في حين يرى آخرون أن التعويض ينبغي أن يتم قبل أن يصبح بمقدورنا إقرار أي تغير في السياسة. ويتخذ آخرون موقفاً وسطاً، إذ يقولون إنه ينبغي تنفيذ التعويض إذا ما كان دخل الخاسرين أقل من دخل الراحين، وهذه وجهة نظر تجسد التقييم الشخصي لعدم المساواة. وسوف نُسَوِّف هذه الموضوعات في الفصل التاسع.

ونحن مهتمون **ثالثاً بالاستقرارية** : كيف تؤثر التجارة والمدفوعات في استجابات الاقتصاد إلى الاضطرابات ، وتعرض الاقتصاد إلى البطالة والتضخم ، وإلى استخدامات السياسات النقدية والمالية لتحقيق الاستقرار ؟

ونحن مهتمون **رابعاً بالنمو** : كيف تؤثر التجارة في معدل نمو بلد ما ؟ وكيف يؤثر نمو بلد ما في تجارته . فهل على البلدان النامية أن تكييف اقتصادياتها مع الأسواق الدولية أم عليها حماية صناعاتها الناشئة من المنافسة الدولية ؟

وسوف تكون **الكفاءة والمساواة والنمو** هي القضايا الرئيسية في الجزء الثاني من هذا الكتاب ، حيث تستخدم أدوات التحليل الاقتصادي المحلي القياسية لبيان كيفية تأثير عملية تحديد الموارد المحلية وعملية توزيع الدخل القومي بالتجارة . أما **الاستقرارية** فسوف تكون القضية الرئيسية في الجزء الثالث حيث تستخدم أدوات تحليل الاقتصاد الشامل القياسية لبيان كيف تؤثر التجارة والعمالات الدولية الأخرى في مستويات النشاط الاقتصادي ، والبطالة ، والتضخم ، وسلوك السياسات النقدية والمالية .

خلاصة :

لقد أعطى الكتابُ الأوائل في الاقتصاد الدولي ، وعلماء المدرسة الماركنتيلية التجارية في القرن السابع عشر أهمية كبيرة لدور الدولة . فقد قاسوا المكاسب الناجمة عن التجارة بـ «الثروة» التي يجمعها بلد ما بفضل التجارة ؛ وقد حثوا الدولة على المبالغة في هذا النوع من الكسب عن طريق تشجيع الصادرات وتشبيط الواردات . أما علماء الاقتصاد في القرن الثامن عشر فقد كان لهم رأي آخر ، إذ قاسوا المكاسب الناجمة عن التجارة بزيادة الكفاءة التي تتحقق بفضل التركيز على تلك الأنشطة التي يكون للاقتصاد فيها ميزة تنافسية ، وحثوا الدولة على الامتناع نهائياً عن تنظيم التجارة الخارجية .

في حين يقيس علماء الاقتصاد المحدثون المكاسب الناجمة عن التجارة بطريقة علماء الاقتصاد الكلاسيين ذاتها، ولكنهم يولون اهتماماً أكبر إلى دور الحكومة. فالتجارة والمعاملات الدولية الأخرى تتأثر بالسياسات الاقتصادية بما فيها السياسات التي تمّ تبنيها لأسباب محلية. وبالعكس فإن المعاملات الدولية التي يقوم بها بلد ما تمسّ مسأً وثيقاً سلوك سياساته المحلية. فنظام أسعار الصرف يمكن أن يؤثر تأثيراً كبيراً على فعالية السياسة النقدية، فضلاً عن أن مهام السياسات المحلية تنخرط بالاضطرابات العالمية - بالتغيرات في الدخول، وفي الأسعار، وفي معدلات الفائدة في بلدان أخرى.

تعد إشكالات التوافق الاقتصادي مألوفة لدى صنّاع السياسة في معظم البلدان؛ فاقتصادياتهم القومية مفتوحة جداً بالمقارنة مع اقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية. ولكن هذه الإشكالات أصبحت مألوفة لدى الأمريكيين أيضاً. إذ أصبح الاقتصاد الأمريكي مفتوحاً أكثر. فضلاً عن أن السياسات الاقتصادية الأمريكية تؤثر في صحة الاقتصاد العالمي، وأن الخلافات حول السياسات الاقتصادية تميل إلى الانتقال إلى المسرح السياسي، مؤثرة بذلك في التعاون الدولي في الأمور الدبلوماسية والاستراتيجية.





الجزء الثاني  
نظرية التجارة الدولية  
والسياسة التجارية الدولية

---



## الميزة المقارنة والمكاسب الناجمة عن التجارة

القضايا :

يقدم هذا الفصل الطرائق الرئيسة لنظرية التجارة ويستخدمها لدراسة ثلاث قضايا أساسية، هي :

- \* لماذا تمارس البلدان التجارة، وكيف تكسب منها.
  - \* كيف تؤثر التجارة في عملية توزيع الموارد المحلية في كل بلد متاجر.
  - \* كيف تؤثر التعريفات والحواجز التجارية في المكاسب الناجمة عن التجارة، وكيف تؤدي إلى تعديل توزيع الموارد.
- يبدأ الفصل باستخدام منحني العرض والطلب لتحليل المؤثرات الرئيسة للتجارة، ثم يعرض تقنيات أقوى.
- الأسعار والأنماط التجارية :

تُعد فروق الأسعار بين الدول والتي تعكس الفروق في تكاليف الانتاج، الدافع الأساسي للتجارة. وتعمل التجارة بدورها على تخفيض تكاليف الموارد الحقيقية للانتاج على النطاق العالمي، ويعد هذا تماماً كالقول بأن التجارة تعمل على رفع القيمة الحقيقية للانتاج الآتي من موارد عالمية. وتعمل التجارة ذلك بفضل

السماح للمستهلكين في كل بلد أن يتخصصوا في تلك الأنشطة الاقتصادية التي تستثمر الموارد المادية والبشرية لبلدانهم، وتشجيعهم على ذلك التخصص.

ولماذا ينبغي أن تختلف الأسعار من بلد إلى بلد؟ كيف تستطيع اليابان أن تنتج سيارات وآلات تصوير، وآلات حاسبة أرخص بكثير مما تنتجها الولايات المتحدة؟ ربما يجيب كثيرون بأن التكلفة في اليابان أقل لأن الأجور هناك أقل، والأجور تعد تكاليف هامة. ويبدو هذا التعليل مقبولاً ومبنياً على الواقع. ولكنه غير كاف. فإذا كانت الأجور عاملاً حاسماً في الفروق بين الأسعار والتجارة، فإن اليابان سوف تبيع كل منتجاتها وفي كل أسواقها بأسعار أقل من المنتجات الأمريكية؛ ومع ذلك فإن اليابان تستورد منتجات من الولايات المتحدة بدءاً من الطائرات حتى القمح، وهناك بلدان أخرى فيها معدلات الأجور أدنى بكثير مما هي في اليابان تستورد منتجات أمريكية بكميات كبيرة وواسعة التنوع. فالفروق في الأجور لا تفسر وحدها الأنماط التجارية. فلا بد إذن من مزيد من التعمق بحثاً عن أساس التجارة.

ينبغي لتدفق السلع المستمر في اتجاهين أن يعكس فروقاً دولية منهجية في بُنى التكاليف والأسعار. إذ إن بعض الأشياء يجب أن يكون إنتاجها محلياً أرخص من استيرادها وبالتالي سوف تصدر إلى البلدان الأخرى؛ وهناك أشياء أخرى يكون استيرادها أرخص من إنتاجها محلياً وبالتالي سوف تُستورد من بلدان أخرى. يعرف هذا التعميم بـ «قانون الميزة المقارنة» ويمكن صياغته على النحو التالي :

«في عالم الأسواق التنافسية، تحدث التجارة وتكون مثمرة عندما تكون هناك فروق دولية في تكاليف الانتاج النسبية»

فاليابان تستطيع تصدير سيارات وآلات تصوير لأن ما وهبت به من أرض وأيد عاملة ورأس مال وتقنية تسمح لها بزيادة ناتجها من تلك السلع بأقل تضحية في ناتج السلع الأخرى. والولايات المتحدة الأمريكية تستطيع تصدير الطائرات والحبوب لأنها تستطيع توسيع ناتجها من هذه السلع بأقل تضحية في ناتج السلع الأخرى. ربما تكون السيارات أقل كلفة من الطائرات في كلا البلدين، والحبوب أقل

كلفة من آلات التصوير، ولكن الفروق في التكاليف تختلف من بلد إلى بلد، واختلاف هذه الفروق يؤدي إلى تجارة مربحة.

سيبرهن هذا الفصل قانون «الميزة المقارنة». أما الأسباب التي تؤدي إلى وجود فروق في التكاليف النسبية، فلسوف يجري استكشافها في الفصلين (٣، ٤).

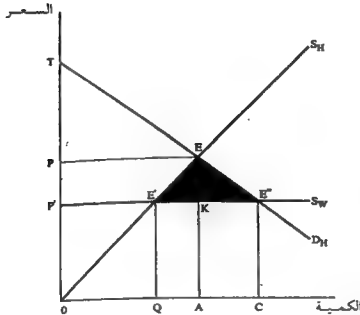
### الانتاج، والاستهلاك، والتجارة في سلعة واحدة :

لا يمكن فحص مؤثرات الفروق في التكاليف النسبية بالنظر إلى سوق واحدة في زمن معين. إذ من الضروري النظر إلى اقتصاد قومي بأكمله، ثم مقارنته بالاقتصاديات القومية الأخرى. ولهذا لا تستطيع النظرية التجارية الدولية الإفادة من نظرية التوازن الجزئي السعري - لمنحني العرض والطلب العاديين. فلا بد من استخدام نظرية التوازن العام معظم الوقت. ومع ذلك يمكن استخدام منحني العرض والطلب لبيان كيف أن التجارة بسلعة واحدة تؤثر على الانتاج والاستهلاك في السوق المحلية كما يمكن استخدامهما لتحديد كمية الكسب الناجم عن التجارة.

### العوازن قبل انفتاح التجارة :

يرمز إلى منحني الطلب المحلي على الكاميرات، في الشكل (٢-١) بـ  $(D_H)$  وإلى منحني العرض بـ  $(S_H)$ . فعندما لا تكون هناك تجارة دولية بآلات التصوير فالتوازن يقوم عند  $(E)$ ، وسوف يكون السعر المحلي لآلة التصوير  $(OP)$ ، وسوف يكون الانتاج  $(OA)$ ، وسوف يتساوى بالضرورة الانتاج مع الاستهلاك بيد أن الرسم البياني يقول، على أية حال، أكثر من ذلك.

الشكل (٢-١) : التجارة بسلة واحدة



شرح الشكل (٢-١) :

منحنى الطلب المحلي هو ( $D_H$ )، ومنحنى العرض المحلي هو ( $S_H$ )، والسعر المحلي هو ( $OP$ ) قبل انفتاح التجارة، والكمية ( $OA$ ) يتم انتاجها لتلبية الطلب المحلي. وعندما تنفتح التجارة بالسعر العالمي ( $OP'$ ) ينخفض الانتاج المحلي إلى ( $OQ$ ) ويرتفع الاستهلاك إلى ( $OC$ )، ويجري استيراد الكمية ( $QC$ ) ملء الفجوة. قبل التجارة كان فائض المنتج هو ( $OEP$ )، وكان فائض المستهلك ( $PET$ )؛ وبعد انفتاح التجارة أصبح فائض المنتج هو ( $P'E'E$ )، وفائض المستهلك هو ( $P'E'T$ ). وبالتالي ينخفض فائض المنتج بمقدار ( $P'E'E$ ) في حين يرتفع فائض المستهلك بمقدار ( $P'E'EP$ )، وهو أكثر من انخفاض فائض المنتج بمقدار ( $E'E'E$ )؛ وهذا هو الربح الرفاهي من انفتاح التجارة. أما أثر انفتاح التجارة في الانتاج فهو ( $QA$ ) وهو يسهم بمقدار ( $E'KE$ )، وهذا هو الربح الرفاهي الناجم عن الاستعاضة عن الناتج المحلي عالي الكلفة بالناتج الأجنبي منخفض الكلفة، أما أثر انفتاح التجارة على الاستهلاك فهي ( $AC$ ) ويسهم بمقدار ( $KE'E$ ). وهذا هو الربح الرفاهي الناجم عن زيادة الاستهلاك نتيجة تخفيض سعر آلة التصوير.

عندما تكون الأسواق المحلية كاملة، يكون منحني العرض هو مجموع منحنيات الكلفة الحدية للشركات المحلية. ووفقاً لذلك، تقيس المنطقة الموجودة تحت منحني العرض الكلفة الكلية لإنتاج آلات التصوير. (وبدقة أكثر، إن هذه المنطقة تقيس الكلفة الكلية المتحولة، بيد أن الكلفة الثابتة لا تلعب أي دور في هذا التحليل). وإذا ما أنتجت آلات تصوير بكمية قدرها (OA)، فإن الكلفة الكلية تقدر بمساحة المثلث (OAE). أما المدفوعات الكلية للمنتجين (الربوع) فتقدر بمساحة المربع (OAEP). لذلك فإن مساحة المثلث OEP تقيس الربح أو فائض المنتج.

والمنطقة الواقعة تحت الطلب ذات معنى، أيضاً، إذ إنها، بموجب افتراضات حصرية لن تعييننا هنا، تقيس المدفوعات المعادلة للمنفعة التي يستخلصها المستهلكون من مشترياتهم لآلات التصوير<sup>(١)</sup>. وعندما نستهلك الكمية (OA) من آلات التصوير يكون المعادل النقدي ذاك هو المساحة (OAET). بيد أن المستهلكين يدفعون ما قيمته (OAEP) لقاء آلات التصوير التي ابتاعوها. وهكذا فإن مساحة المثلث (PET) تقيس الربح الصافي أو فائض المستهلك.

التوازن بعد إنفتاح التجارة :

لنفرض الآن أن تجارة آلات التصوير قد انفتحت وأن منحني العرض العالمي هو (Sw)، فيكون السعر العالمي لآلات التصوير هو (OP\*) وهو أدنى من السعر المحلي القديم (OP) وهذا هو السعر الذي ينبغي أن يسود في السوق المحلية إذا لم يكن هناك تكاليف نقل أو تعرفات جمركية. كيف سيحدث هذا؟ بما أن آلات

(١) هنالك افتراضات ثلاثة كهذه هي : ١ - يمكن قياس المنفعة بأعداد عادية، الأمر الذي يتيح لنا معرفة

حجم الزيادة في المنفعة الناشئة عن زيادة الاستهلاك، وليس لمعرفة أن هناك زيادة وحسب.

٢ - تقاس المنافع الفردية بوحدات مقارنة، الأمر الذي يتيح لنا تقديرها بمعدلاتها النقدية العامة.

٣ - المنفعة الحدية للدخل ثابتة، الأمر الذي يتيح لنا استخدام مقياس الدخل أو المدفوعات النقدية الذي لا ينمو ولا يتقلص عندما تُنْفَر التحولات السعرية عن تغيير الدخل.

التصوير المستوردة أرخص من آلات التصوير المحلية، فإن المستهلكين سيكثفون عن شراء آلات التصوير المحلية بسعرها المحلي القديم، وسوف يرفعون من مشترياتهم الكلية، أيضاً. وسوف يتقلون على امتداد منحنى الطلب من (E) إلى (E') رافعين الاستهلاك بذلك من (AC) إلى (OC). وعندما يبدأ المستهلكون بشراء آلات تصوير أجنبية، فإن المنتجين المحليين سيخفضون أسعار منتجاتهم ليظلوا في السوق، ولكنهم لا يستطيعون فعل ذلك دون تخفيض إنتاجهم. وسوف يتقلون على امتداد منحنى العرض من (E) إلى (E') منقصين إنتاجهم من (AQ) إلى (OQ). أما الفجوة بين الطلب المحلي والعرض المحلي والمقدرة بـ (QC) فسوف تملأ بالمستوردات.

ما هي المؤثرات على الرفاه الاقتصادي؟ سوف يكسب المستهلكون المحليون من انفتاح التجارة، في حين سوف يخسر المنتجون المحليون. ولكن مكاسب المستهلكين ستكون أكبر من خسارة المنتجين، الأمر الذي يتيح للمستهلكين أن يعرضوا على المنتجين ويظلون في الطليعة. ووفقاً لذلك سوف يكون هناك ربح رفاهي ناجم عن التجارة على صعيد الأمة عامة. والنص المرفق بالشكل (٢-١) يبين أن فائض المستهلك سيرتفع بمقدار (PE'EP) وأن فائض المنتج سوف ينخفض بمقدار (PEEP)، وأن الفرق بينهما هو (E'E'E). وهذه يقيس الربح الرفاهي من التجارة. إن الملاحظة (٢-١) تثبت أن حجم هذا الكسب الرفاهي يعتمد على حجم التغير في السعر المحلي وحجم التغير في حجم المستوردات الناجم عن ذلك. [في هذه الحالة، التغير في السعر هو (PP') وتغير الحجم هو (QC) وهي الكمية الإجمالية للمستوردات المتوفرة بالتجارة].

يعد هذا الرسم البياني البسيط ناقصاً من وجوه عدة. فهو يعتمد على افتراضات حصرية لقياس فائض المستهلك؛ وهو لا يصف التكاليف والأرباح الاقتصادية لتصدير سلع أخرى من أجل دفع أثمان آلات التصوير؛ ولا يقول شيئاً عن أسباب فرق الأسعار الذي يؤدي إلى التجارة - لماذا تكون أسعار آلات التصوير العالمية أدنى من الأسعار المحلية قبل التجارة. وللتحقق من هذه الأمور لا بد من



استخدام أنماط التوازن العام . ولكن قبل الانتقال إلى هذه الأنماط دعونا نتساءل كيف يمكن للتعريفات المفروضة على آلات التصوير المستوردة أن تؤثر في المكاسب الناجمة عن التجارة .

#### الملاحظة (٢ - ١)

قياس المؤثرات الرفاهية للتجارة والتعريفات الجمركية

مساحة المثلث هي نصف القاعدة  $\times$  الارتفاع . وبالتالي فإن مساحة ( $E'E''E$ ) في الشكل ٢-١ هي  $(\frac{1}{2} \times E'E'' \times KE)$ ، ولكن ( $QC = E'E''$ ) وهي الزيادة في حجم المستوردات [وهي هنا حجم المستوردات كلها] و ( $PP' = KE$ ) وهو التغير في السعر المحلي الناجم عن الانتقال من السعر المحلي قبل التجارة إلى السعر العالمي الأدنى، وهكذا فإن الزيادة في الرفاه هي :

$$\Delta W = \frac{1}{2} \times QC \times PP' = \frac{1}{2} \times \Delta M \times \Delta P$$

حيث ( $\Delta$ ) تدل على التغير، و ( $M$ ) كمية المستوردات، و ( $P$ ) السعر الأولي المحلي .

وبالمثل فإن مساحة ( $E'F'H'$ ) مضافاً إليها ( $FE''H$ ) في الشكل ٢-٢ هي :  $(\frac{1}{2} \times (FH \times FE'' + F'H' \times E'F'))$ ؛ ولكن ( $QQ' = E'F'$ )، و ( $C'C = FE''$ )، و ( $PP'' = FH = FH'$ )؛ وهكذا فإن تناقص الرفاه هو :

$$\Delta W = -\frac{1}{2} \times (QQ' + C'C) \times PP''$$

ولكن ( $C'C + QQ'$ ) هي التغير في المستوردات، و ( $PP''$ ) التغير في السعر والذي يمكن كتابته في هذه الحالة على النحو التالي ( $P_W \times t$ ) حيث ( $P_W$ ) السعر العالمي، و ( $t$ ) هو معدل التعرفة حسب القيمة (النسبة المئوية من القيمة). وبالتالي يكون :

$$\Delta W = \frac{1}{2} \times \Delta M \times P_W \times t$$

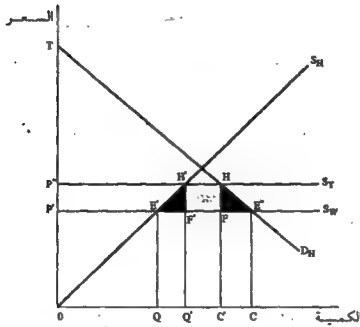
حيث يمكن تفسير ( $\Delta M \times P_W$ ) بأنها التغير في المستوردات مقدرةً بسعرها العالمي .

## التعرفات الجمركية على المستوردة :

لا يعرض المستهلكون المنتجين تطوعاً عندما يكسب المستهلكون ويخسر المنتجون. ومن ثم، يسعى المنتجون غالباً لحماية مُنتجاتهم من منافسة السلع المستوردة. هنالك أساليب عديدة تحقق الحماية، وسوف نقارن بينها في الفصل التاسع؛ أما هنا فسوف نفحص أكثر الأساليب شيوعاً. ماذا يحدث لو أن منتجي آلات التصوير المحلية قد أقنعوا حكومتهم بفرض تعرفه على كل آلة تصوير مستوردة؟

إن المؤثرات الأساسية لتعرفة السلع المستوردة مبينة في الشكل (٢-٢) الذي يعيد إنتاج منحني العرض والطلب المستخدمين في الشكل (٢-١) والتوازن بالسعر العالمي ( $OP^*$ ). فالمنتجون المحليون يعرضون كمية من آلات التصوير قدرها ( $OQ$ )، ويطلب المستهلكون المحليون كمية من آلات التصوير قدرها ( $OC$ ) وتكون المستوردات ( $QC$ ). إن التعرفة المفروضة على آلات التصوير المستوردة سوف ترفع أسعارها المحلية وسوف يتوقف المستهلكون عن شرائها. ولدى تحويلهم إلى آلات التصوير المحلية فإنهم بذلك سوف يرفعون أسعارها إلى أن تصبح مساوية لأسعار آلات التصوير المستوردة. فإذا كانت التعرفة ( $P^*P''$ ) لكل آلة تصوير، فإن السعر المحلي سوف يرتفع إلى ( $OP''$ )، وبالتالي سوف يخفض المستهلكون المحليون مشترياتهم إلى ( $OC'$ ) وسوف يرفع المنتجون المحليون إنتاجهم إلى ( $OQ'$ ) وتهبط المستوردات من ( $QC$ ) إلى ( $Q'C'$ ). ولقياس النتائج الرفاهية للتعرفة علينا أن نعرف ماذا تفعل الحكومة بربح التعرفة. إنها تجمع ( $P^*P''$ ) على كل آلة تصوير مستوردة وبالتالي فهي تجمع ( $FFHH'$ ) في مجمل الربح من التعرفة. ولنفرض أن الحكومة قد خفضت ضريبة أخرى، وبذلك تكون قد أعادت الربح إلى المستهلكين. إن النص المرافق للشكل (٢-٢) يبين أن فائض المنتج سوف يرتفع بمقدار ( $PE'HP''$ ) وأن فائض المستهلك سوف ينخفض بمقدار ( $PE'HP''$ ). ومن ثم سوف تفوق خسارة المستهلكين ربح المنتجين حتى عندما يستعيد المستهلكون ربح التعرفة. ويقدر الفرق بين خسارة المستهلكين وربح المنتجين بـ ( $EFTH' + FE'EH$ ) الذي يقيس الخسارة الرفاهية الناجمة عن التعرفة. وتثبت الملاحظة (٢-١) أن حجم الخسارة يعتمد على معدل التعرفة وعلى حجم التغير الناتج من كمية المستوردات.

الشكل (٢-٢) : التعرفة مفروضة على سلعة واحدة



شرح الشكل (٢-٢) :

لقد أعيد إنتاج منحنيات العرض والطلب  $S_H$ ،  $D_H$ ، و  $S_W$  من الشكل (١-٢). الإنتاج المحلي هو مبدئياً  $(OQ)$ ، والاستهلاك المحلي  $(OC)$  والمستوردات  $(QC)$ . إن التعرفة التي تضيف  $(P''P')$  إلى سعر الاستيراد ترفع السعر المحلي إلى  $(OP'')$ ، لذلك فهي ترفع الإنتاج المحلي إلى  $(OQ')$  وتخفض الاستهلاك المحلي إلى  $(OC')$ . فتتجهط المستوردات إلى  $(Q'C')$ . كان فائض المنتج  $(OE'P')$  مبدئياً، وأصبح  $(OH'P'')$  مع التعرفة. وكان فائض المستهلك  $(PE'T)$  مبدئياً، وأصبح  $(P'HT)$  مع التعرفة. وبالتالي يرتفع فائض المنتج بمقدار  $(PE'HP'')$  وينخفض فائض المستهلك بمقدار  $(P'E'HP'')$  وهو أكبر من الارتفاع في فائض المنتج بمقدار  $(E'E'HH')$ . ولكن الحكومة تجمع مقدار  $(P'P'')$  من ريع التعرفة على كل وحدة مستوردة، أو مقدار  $(F'F'HH')$  في مجمل ريع التعرفة، وتعيدها إلى المستهلك عن طريق تخفيض ضريبة أخرى. وهكذا فإن خسارة الرفاه الصافية تقدر بـ  $(E'E'HH' - F'F'HH')$  أو بـ  $(FE'H' \times E'F'H')$ . إن أثر الإنتاج  $(QQ')$  والذي يُسمى أيضاً بأثر الحماية يسهم بمقدار  $(E'F'H')$  وهي قيمة تعكس الاستعاضة عن الناتج المحلي المرتفع الكلفة بالناتج الأجنبي المنخفض الكلفة. أما أثر الاستهلاك  $(CC')$  فيسهم بـ  $(FE'H')$  التي تعكس انخفاض الاستهلاك الناجم عن الزيادة في سعر آلة التصدير.

## الانتاج والاستهلاك في حالة التوازن العام :

يمكن تطوير الكثير من نظرية التجارة الدولية باستخدام نموذج التوازن العام. إنها تشمل بلدين يتجان سلعتين تتطلبان عنصرين من عناصر الانتاج. لا يمكن للنموذج أن يسفر عن فرضيات قابلة للاختبار تتعلق بالتركيب السلمي للتجارة، إذ يحتاج الأمر إلى نموذج أكثر تعقيداً ويشمل بلداناً وسلعاً عديدة. ومع ذلك يمكن استخدام النموذج البسيط لشرح «قانون الميزة المقارنة» وطبيعة المكاسب الناجمة عن التجارة. كما يقدم هذا النموذج فرضيات قابلة للاختبار حول السمة العامة للتجارة.

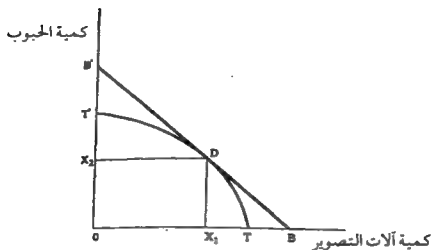
يُطور النموذج بخطوات ثلاث: أولاً: سوف نبين كيف يُحدد الانتاج والاستهلاك والأسعار عندما لا تكون هناك تجارة. وثانياً: سوف نبين كيف تؤثر التجارة في بلد واحدة. وثالثاً: سوف ننظر إلى بلدين معاً لنبين كيف تُحدد الأسعار العالمية وكيف توزع المكاسب الناجمة عن التجارة.

### شروط العرض :

يمكن وصف شروط العرض في بلد تنتج سلعتين بـ «منحنى تحويل الانتاج» (ويسمى أحياناً «منحنى إمكانيات الإنتاج»). ويبين هذا المنحنى مجموعات السلع التي تستطيع بلد ما إنتاجها مع بيان موارد الانتاج والتقنية والتنظيم الاقتصادي. يمثل المنحنى (TT') في الشكل (٢-٣) منحنى التحويل لبلد ينتج آلات التصوير والحبوب. فإذا ما كرس ذلك البلد كل موارده لإنتاج آلات تصوير، فإن الناتج يكون عدداً من آلات التصوير قدره (OT)؛ وإذا ما كرس كل موارده لإنتاج الحبوب لكان ناتجه من الحبوب هو (OT')، وإذا ما قسم موارده بين هذين النشاطين من الانتاج،

فإن الانتاج يصل إلى نقطة مثل (D) حيث يكون الناتج من آلات التصوير هو ( $OX_1$ ) ومن الحبوب هو ( $OX_2$ ).

الشكل (٢-٣): منحني تحويل الانتاج



شرح الشكل (٢-٣) :

يعتمد موقع المنحني ( $TT'$ ) وشكله على إمدادات البلد من عوامل الانتاج وتقنيته. فعندما يمثل سعر آلة التصوير النسبي بميل الخط ( $BB'$ ) فإن البلد سوف ينتج عند نقطة (D)، وسوف يكون ناتجه من آلات التصوير ( $OX_1$ )، وناتجه من الحبوب ( $OX_2$ )؛ وبما أن ميل الخط ( $BB'$ ) هو ( $OB'/OB$ ) والذي يساوي ( $X_2B'/X_2D$ )، و ( $X_2D$ ) تساوي ( $OX_1$ ) فإنه يمكن كتابة السعر النسبي لآلة التصوير على النحو التالي ( $X_2B'/OX_1$ )؛ ومن ثم سيكون ناتج البلد مقدراً بالحبوب ( $OX_1 \times (X_2B'/OX_2) + OX_2$ ) أو ( $OX_2 + X_2B'$ ) والذي يساوي ( $OB'$ ). وبالمثل سيكون الناتج القومي من آلات التصوير هو ( $OB$ ).

يعتمد موقع منحني التحويل وشكله على كميات الأرض والأيدي العاملة والموارد الأخرى المتوفرة لدى ذلك البلد، وعلى ما لديه من تكنولوجيا؛ فإذا ما كان لدى البلد أرض أكثر فإنه يستطيع إنتاج مزيد من الحبوب، ويكون البعد (OT) أطول ويكون منحني التحويل كله أكثر ميلاً. وإذا كان لدى تلك البلد وسائل أفضل في إنتاج آلات التصوير، فإنها تنتج مزيداً منها، ويكون البعد (OT) أطول، ويكون منحني التحويل بكامله أكثر انبساطاً. ويجري استكشاف هذه الاحتمالات في الفصلين (٣ و ٤) اللذين يعالجان مصادر «الميزة المقارنة».

لاحظ أن المنحني (TT) يغدو أكثر ميلاً لدى ارتفاع ناتج آلات التصوير. وعلى البلد المنتج أن يقدم مزيداً من التضحية بكميات كبيرة من ناتج الحبوب ليزيد ناتج آلات التصوير. ولهذه الخاصة أسماء عديدة مثل - التحدّب، وكلفة الفرص المتزايدة، وغير ذلك. ولها أسباب عديدة. فربما يكون هناك عائدات حجم متناقضة في قطاع واحد أو في كلا القطاعين. وربما يكون هناك عامل إنتاج ثابت في كل قطاع، الأمر الذي يعني أن عوامل الإنتاج (المتغيرة) الأخرى ستكون ذات إنتاج حدي متناقص. (إذا ما كان عدد مصانع آلات التصوير ثابتاً، على سبيل المثال، فإن إستئجار عمال إضافيين سوف يؤدي إلى رفع ناتج آلات التصوير بكميات أقل فأقل). وسوف يتم الحصول على النتيجة ذاتها، على أية حال، عندما تكون جميع عوامل الإنتاج قابلة للتحويل بحرية من قطاع إلى القطاع الآخر ولكن ينبغي جمعها بطريقة مختلفة في كل قطاع. ومهما كان السبب فإن هذه الخاصية تبدو عامة.

### الأسعار، والناتج، والناتج القومي :

عندما تكون الأسواق المحلية تنافسية كاملة، وتعاظم الشركات أرباحها، فإن الاقتصاد سوف يرفع ناتجه القومي إلى الحد الأقصى مقاساً بالأسعار الحقيقية

بينما يحدد الانتاج بالأسعار النسبية وحدها<sup>(٢)</sup>. ولإثبات ذلك دعنا نختار مجموعة من الأسعار عشوائياً ونبين كيف نحدد ناتج كل سلعة.

ليكن السعر النسبي لألة تصوير مساوياً لميل الخط البياني (BB') في الشكل (٢-٣)، وبالتالي مساوياً لميل المنحني (TT') في (D). فالالاقتصاد التنافسي سوف يُنتج في (D) وبالتالي سوف يعاظم ناتجه القومي. وهناك بيان جبري لذلك في المقطع (١) من الملحق (A)؛ ويمكن تقديم شرح هندسي ببيان أن (١) البعدين (OB) يقدران الناتج القومي تقديراً حقيقياً، وأن (٢) الانتاج في (D) يعاظم البعدين (OB) و (OB') وبالتالي يعاظم الناتج القومي.

ولنبين أن (OB) و (OB') يقدران الناتج القومي تقديراً حقيقياً، دعنا نكتب تعاريف الناتج القومي. إنه مجموع نواتج البلد مقاسة بأسعار سوقها.

قيمة الناتج القومي = ناتج الحبوب × سعر الحبوب + ناتج آلات التصوير × سعر آلة التصوير.  
ويتقسيم طرفي المعادلة على سعر الحبوب، يكون لدينا :

$$\frac{\text{قيمة الناتج القومي}}{\text{سعر الحبوب}} = \frac{\text{ناتج الحبوب} + \text{ناتج آلات التصوير} \times \frac{\text{سعر آلة التصوير}}{\text{سعر الحبوب}}}{\text{سعر الحبوب}}$$

أو الدخل القومي مقدراً :

بالحبوب = ناتج الحبوب + ناتج آلات التصوير × السعر النسبي لألة التصوير  
السعر النسبي لألة التصوير هو سعرها مقدراً بالحبوب. إنه يقدر كمية الحبوب التي ينبغي التخلي عنها لشراء آلة تصوير. وليكن ذلك السعر مساوياً لميل

(٢) إن قائمة الشروط هذه ليست كاملة. فهناك اثنان تفلان اهتماماً في النظرية التجارة المتقدمة :

(١) ربما لا تكون هناك إعانة أو ضريبة على ناتج سلعة واحدة أو استخدام عامل انتاج واحد، وينبغي أن تكون الضرائب والإعانات موحدة.

(٢) إن عدم ثبات الأسعار المستقبلية يجب ألا تؤثر في استجابات المنتجين والمستهلكين للأسعار الجارية.

الخط البياني ( $BB'$ )، فيكون لدينا :

$$\frac{OB'}{OB} = \text{السعر النسبي لآلة التصوير}$$

ولكن النص المرافق للشكل (٢- ٣) يبين أن ( $OB'/OB$ ) تساوي  $(OX_2B'/OX_1)$  وعندما يكون الانتاج عند ( $D$ ) فإن ناتج الحبوب يكون ( $OX_2$ ) وناتج آلات التصوير ( $OX_1$ )، وهكذا يكون لدينا :

$$\begin{aligned} & \text{الناتج القومي مقدراً بالحبوب} = \\ & OX_2 + OX_1 \times \left( \frac{X_2B'}{OX_1} \right) = OX_2 + X_2B' = OB' \end{aligned}$$

إن الناتج القومي مقدراً بالحبوب هو الناتج الفعلي للحبوب مضافاً إليه ما يعادل الحبوب من الناتج لآلات التصوير بأسعار السوق . ويمكن الحصول على الناتج القومي مقدراً بآلات التصوير بطريقة مماثلة أو بطريقة أكثر مباشرة . وذلك بقسمة الناتج القومي مقدراً بالقمح على السعر النسبي لآلة التصوير<sup>(٣)</sup> فيكون لدينا :

$$\text{الناتج القومي مقدراً بآلات التصوير} = \frac{\text{الناتج القومي مقدراً بالحبوب}}{\text{السعر النسبي لآلة التصوير}}$$

$$OB' + \left( \frac{OB'}{OB} \right) = OB' \times \left( \frac{OB}{OB'} \right) = OB$$

إنه ناتج آلات التصوير الفعلي مضافاً إليه ما يعادل آلة التصوير من ناتج الحبوب بأسعار السوق .

(٣) نشأت هذه المعادلة من حقيقة أن الناتج القومي مقدراً بآلات التصوير  $\times$  سعر آلة التصوير = الناتج القومي

مقدراً بالحبوب  $\times$  سعر الحبوب بحيث يكون : الناتج القومي مقدراً بآلات التصوير = الناتج القومي

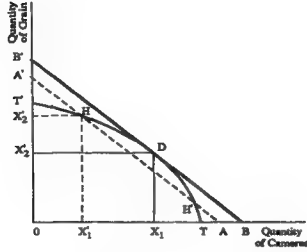
$$\text{مقدراً بالحبوب} \times \frac{\text{سعر الحبوب}}{\text{سعر آلة التصوير}}$$



وليبيان أن الانتاج عند (D) يُعَاطَمُ الناتج القومي الحقيقي، سواء قدرناه بآلات التصوير أو بالحبوب، دعنا نقوم بتجربة نستخدم فيها الشكل (٢-٤). إن منحني التحويل، هو كما أسلفنا، (TT)، وأن السعر النسبي لألة التصوير هو ميل الخط البياني (BB). ولكن لنفرض أن الانتاج بدأ في (H) وليس في (D)، ولنرسم الخط (AA) ماراً بـ (H) وموازيًا لـ (BB). فيحدد هذا الخط البعدين (OA) و (OA') اللذين يقيسان الناتج القومي الحقيقي مقدراً بآلات التصوير والحبوب على التوالي عندما تكون (H) هي نقطة الناتج. من الواضح أن هذين البعدين أقصر من البعدين (OB) و (OB') اللذين يقيسان الناتج القومي الحقيقي عندما تكون (D) هي نقطة الناتج.

لن تبقى الشركات التنافسية في (H). إذ سوف تزيد من انتاج آلات التصوير، وتخفض من انتاج الحبوب محركين الاقتصاد على امتداد منحني التحويل في اتجاه (D). وسيفعلون ذلك لأنه سوف يزيد من أرباحها. [إن الخط (AA') أكثر ميلاً من منحني التحويل في (H). لذلك سوف تتجاوز قيمة الزيادة في ناتج آلات التصوير قيمة الانخفاض المقابل في ناتج الحبوب] إضافة إلى السير في هذا الاتجاه، فإن الشركات ترفع الناتج القومي الحقيقي ويعظمونه عندما يصلون إلى (D). وتختفي الفجوتان (AB) و (A'B'). وإذا ما أرادت الشركات أن تتخطى (D) فإنها بذلك تخفض الناتج القومي الحقيقي. وإذا ما أرادت التحرك إلى (H') مثلاً فإن الناتج القومي سوف يهبط ثانية إلى (OA) و (OA')، كما أن الأرباح تنخفض أيضاً.

الشكل (٢-٤) : الكفاءة في الانتاج المحلي



شرح الشكل (٢-٤) :

عندما يمثل السعر النسبي لآلات التصوير بميل الخط البياني ( $BB'$ ) يكون الانتاج في ( $D$ ) كفوئاً، أما الانتاج في ( $H$ ) فليس كذلك. تقع النقطتان، كلاهما، على منحنى التحويل ذاته ولكنهما لا تعطيان المستوى نفسه من الناتج القومي الحقيقي. عندما يبدأ الاقتصاد بالانتاج في ( $D$ ) يكون ناتج آلات التصوير هو ( $OX_1$ ) وناتج الحبوب هو ( $OX_2$ ) والناتج القومي الحقيقي هو ( $OB$ ) بدلالة آلات التصوير. وعندما يبدأ الاقتصاد بالانتاج في ( $H$ ) يكون ناتج آلات التصوير هو ( $OX_1'$ ) وناتج الحبوب هو ( $OX_2'$ ) والناتج القومي الحقيقي هو فقط ( $OB'$ ) بدلالة آلات التصوير. إلا أن الشركات التي تُعاطم الربح سوف تحرك الاقتصاد من ( $H$ ) إلى ( $D$ ) معاًمة بذلك الناتج القومي.

وياختصار، سوف يصل الاقتصاد التنافسي إلى ( $D$ ) ويبقى هناك حيث يكون السعر النسبي لآلة التصوير مساوياً لميل منحنى التحويل، المعروف أيضاً بـ «المعدل الحدي للتحويل».

## شروط الطلب :

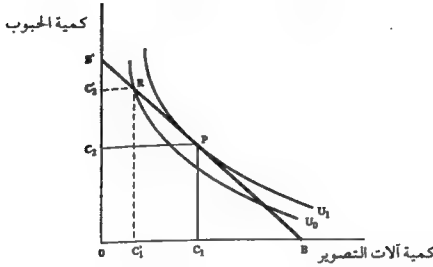
يمكن وصف شروط الطلب في بلد يستهلك سلعتين بـ «خريطة السَّواء المجتمعية» وتبنى هذه الخريطة من خرائط السَّواء الفردية التي تبين كيف يصنف أولئك الأفراد مجموعات متنوعة من السلع<sup>(٤)</sup>.

تألف خريطة السَّواء من منحنيات السَّواء. ويبين الشكل (٢-٥) اثنين منها. إذ تحدد النقطة (P) مجموعة من السلع، و(OC<sub>1</sub>) آلات تصوير، و(OC<sub>2</sub>) حبوباً. يقسم منحنى السَّواء (U<sub>1</sub>) كل المجموعات الماثلة لهذه المجموعات إلى ثلاثة فئات: تلك التي تقع تحت (U<sub>1</sub>) تعد أدنى من المجموعة في (P)؛ إذ إنها تقدم مستويات أدنى من المنفعة (الرضا). وتلك التي تقع فوق (U<sub>1</sub>) وهي أعلى من المجموعة في (P)، إذ أنها تقدم مستويات أعلى من المنفعة. وتلك التي تقع على (U<sub>1</sub>) مباشرة، وهي مساوية للمجموعة في (P)، إذ إنها تقدم مستوى مماثلاً من المنفعة الأمر الذي يفسر لماذا يكون المستهلك غير مكترث عندما يطلب منه الاختيار بينها.

---

(٤) لبناء خريطة سَّواء مجتمعية من خرائط السَّواء الفردية لا بد من طرح عدة افتراضات؛ بيد أن هذه الافتراضات أقل حصرية من تلك التي تُطرح لقياس فائض المستهلك. إذ ليس من الضروري تبني قياس عادي للمنفعة، أو قياس منافع الأفراد بوحدة مقارنة، أو الاحتفاظ بالمنفعة الحدية للدخل ثابتة. إذ يكفي الافتراض بأن لجميع الأفراد خرائط سَّواء متماثلة وأن مرونة الدخل العائلية للطلب تشكل وحدة [أي أن زيادة ١٪ في الدخل الحقيقي تؤدي إلى زيادة ١٪ في طلب كل سلعة]. وبدلاً من ذلك، فإنه يكفي افتراض أن للأفراد جميعاً مصادر دخل متماثلة.

الشكل (٢-٥) : خريطة السواء



شرح الشكل (٢-٥) :

أية مجموعة من السلع تقع على منحنى سواء واحد تعطي المستوى نفسه من المنفعة (الرضا)، بيد أن أية مجموعة تقع على  $U_1$  فهي أعلى من أية مجموعة تقع على  $U_0$ . وعندما يكون الدخل هو (OB) ومقدراً بآلات التصوير، وعندما يعطي السعر النسبي لآلة التصوير بميل الخط  $(BB')$ ، فإن المستهلكين سوف يختارون المجموعة المعطاة في (P) مبتاعين عدداً من آلات التصوير قدره  $(OC_1)$  وكمية من الحبوب قدرها  $(OC_2)$ . تلك المجموعة أعلى من أية مجموعة أخرى سواء كانت تقع على الخط  $(BB')$  أو تحته، كالمجموعة الموجودة في (R).

لاحظ أن منحنيات السواء تكون أكثر انبساطاً كلما حلت آلات التصوير محل الحبوب في مجموعة السلع. ويمكن استخلاص هذه الخاصية من البديهية الجوهرية في نظرية سلوك المستهلكين - قانون تناقص المنفعة الحدية. يقول هذا القانون إن كل زيادة في استهلاك سلعة ما تقدم إضافة صغيرة للمنفعة. فكلما كان

استهلاك آلات التصوير أكبر كانت الزيادة في المنفعة التي يتم الحصول عليها بإضافة آلة تصوير واحدة أخرى، أقل. وبالتضمين، فإن المستهلك يتطلب زيادات أكبر وأكبر في استهلاك آلات التصوير، لموازنة التناقصات المتعاقبة في استهلاك الحبوب.

لتبين كيف تصنف منحنيات السواء شروط الطلب، نفترض أن لدى المستهلكين دخلاً حقيقياً قدره (OB) مقدراً بآلات التصوير، وأن السعر النسبي لآلة التصوير قد أعطي بميل الخط البياني ( $BB'$ ). يستطيع المستهلكون شراء أية مجموعة من آلات التصوير والحبوب تقع على الخط ( $BB'$ ). إذ يمكنهم أن يأخذوا عدداً من آلات التصوير قدره ( $OC_1$ ) وكمية من الحبوب قدرها ( $OC_2$ ) ومن ثم ينعطفون صعوداً في (R) على منحنى السواء ( $U_0$ ). ويمكنهم كذلك أخذ عدد من آلات التصوير قدره ( $OC_1$ ) وكمية من الحبوب قدرها ( $OC_2$ ) ومن ثم الانعطاف صعوداً في (P) على منحنى السواء ( $U_1$ ). وسوف يختار المستهلكون (P) طبعاً ولا يمكنهم أن يفعلوا أفضل من ذلك. فهي تقع على أعلى منحنى سواء يمكن الحصول عليه عندما يُقَدِّد المستهلكون بالخط ( $BB'$ ).

ويسبب الدور الذي يلعبه الخط ( $BB'$ ) في الشكل (٢-٤)، فإنه غالباً ما يسمى بـ «خط الميزانية». إنه يبين العقبتين اللتين تواجهان المستهلكين: الدخول التي يستطيعون إنفاقها والأسعار التي يستطيعون إنفاق دخولهم بموجبها. لهذا فإنه يمكن وصف النتيجة المبينة في (P) بالقول إن مركبة الطلب المبينة بالنقطة الموجودة على خط الميزانية والتي يكون فيها ميل هذا الخط مساوياً لميل منحنى السواء، والمعروف أيضاً بـ «معدل الإحلال الحدي».

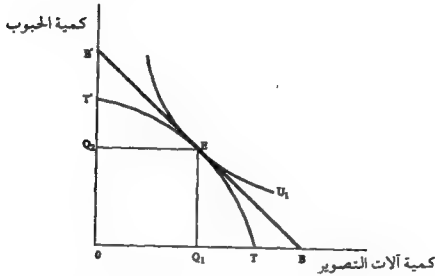
#### العوازن في الاقتصاد المغلق :

عندما بحثنا عن توازن في سوق واحدة ولم يكن هناك تجارة، بحثنا عن السعر الذي صفا السوق\* عنده - الذي كان بموجبه الطلب المحلي مساوياً للعرض

\* يُقال «صفا السوق» أو «تصفية السوق»: عندما يكون العرض المحلي (الداخلي) مساوياً للطلب المحلي (الداخلي).

المحلي . ولقد حدد ذلك بالنقطة (E) في الشكل (٢-١) . وعندما نبحث عن توازن في سوقين معاً ، علينا أن نبحث عن النقطة التي يصفو فيها السوقان ، وهذه النقطة هي (E) في الشكل (٢-١) . فلنر ما سيحدث عند تلك النقطة .

الشكل (٢-١) : التوازن في الاقتصاد المغلق



شرح الشكل (٢-١) :

بموجب شروط تنافسية ، سيقام التوازن في (E) . وسيكون ناتج آلات التصوير هو  $(QQ_1)$  ومساوياً للطلب على آلات التصوير . وسيكون ناتج الجيوب هو  $(QQ_2)$  ويساوي الطلب على الجيوب . وسوف يساوي السعر النسبي لآلة التصوير ميل الخط البياني  $(BB')$  ، وسوف يكون الناتج القومي الفعلي  $(OB)$  مقدرًا بآلات التصوير .

عندما يبدأ الإنتاج في (E) يكون العرض فيما يتعلق بآلات التصوير  $(QQ_1)$  ويكون العرض فيما يتعلق بالجيوب  $(QQ_2)$  . ويبقى الإنتاج في اقتصاد تنافسي ، على أية حال ، في (E) عندما يكون السعر النسبي لآلة التصوير مساوياً لميل منحنى التحويل في (E) وبالتالي مساوياً لميل الخط البياني  $(BB')$  . وعندما يلبى هذا الشرط

يكون، فضلاً عن ذلك، الناتج القومي المقدَّر بآلات التصوير هو (OB)، وينبغي أن يساوي الدخل القومي في هذا الاقتصاد البسيط (حيث لا يوجد تعديلات لتخفيض القوة الشرائية للعملة، أو الضرائب غير المباشرة، وغير ذلك). وينبغي أن تكون قيم السلع المنتجة في (E) مساوية للأجور والإيجارات والأرباح المدفوعة لعوامل الانتاج. لذلك يجب أن يكون الخط ( $BB'$ ) هو خط الميزانية، وسوف ينعطف المستهلكون صعوداً في النقطة (E)، لأن ( $U_1$ ) هو أعلى منحنى سواء يمكنهم الوصول إليه عندما يواجهون خط الميزانية ذلك. وسوف يكون الطلب على آلات التصوير هو ( $QQ_1$ ) وسوف يساوي العرض. وسوف يكون الطلب على الحبوب ( $QQ_2$ ) وسوف يساوي أيضاً العرض.

هنالك سمتان من سمات هذا التوازن يستحقان اهتماماً خاصاً، هما :

(١) يمكننا تحديد (E) بدون معرفة السعر النسبي لآلة التصوير. وعندما تُعاطمُ الشركات أرباحها ويُعاطمُ المستهلكون منفعتهم، يقام التوازن في اقتصاد مغلق في نقطة التماس بين منحنى التحويل ومنحنى السواء، تماماً كما يقام التوازن في سوق واحدة عند تقاطع منحنى العرض والطلب. ويتم مساواة معدل التحويل الحدي مع معدل الإحلال الحدي، وينبغي أن يساوي كل منهما السعر النسبي لآلة التصوير. ومن ثم يمكننا أن نستنتج ذلك السعر من ميلي المنحنيين في نقطة تماسهما؛ إذ يمكننا رسم ( $BB'$ ) بعد أن نجد (E).

(٢) وعندما تصفو سوق ما، لا بد وأن تصفوا السوق الأخرى كذلك. وعندما نجد السعر النسبي الذي تصفو بموجبه سوف آلات التصوير، نكون قد وجدنا السعر النسبي الذي تصفو بموجبه سوق الحبوب، أيضاً. وبعبارة أخرى، هنالك سوق مستقلة واحدة في نموذج السلعتين. ويرهان هذه النقطة جبرياً بوجود في المقطع (١) من الملحق (A).

ماذا يحدث لو صدف أن كان السعر النسبي لألة التصوير مختلفاً عن سعر التوازن؟ لنفرض أن السعر كان أدنى من السعر المئين ببول المنحنيات عند (E). فإن الشركان سوف تتحرك تجاه الشمال الغربي على امتداد منحني التحويل مخفضة عرض آلات التصوير إلى ما دون ( $QQ_1$ ). ويتحرك المستهلكون تجاه الجنوب الغربي عبر خريطة السواء، رافعين الطلب على آلات التصوير إلى ما فوق ( $QQ_1$ ). وربما يحدث طلباً زائداً على آلات التصوير، الأمر الذي ربما يرفع السعر النسبي لألة التصوير، والذي بدوره سوف يعيد الاقتصاد إلى (E). ومن ثم تعد النقطة (E) هي نقطة التوازن الوحيدة للاقتصاد المغلق.

#### التجارة في حالة التوازن العام :

لدى تحليلنا للتجارة في سلعة واحدة باستخدام الشكل (٢-١)، تساءلنا : ماذا يمكن أن يحدث إذا كان السعر العالمي لألة التصوير أدنى من السعر المحلي السائد قبل التجارة؟ فلنوجه السؤال نفسه إلى اقتصاد السلعتين. كيف تؤثر التجارة في الإنتاج والاستهلاك والرفاه الاقتصادي عندما يكون السعر النسبي لألة التصوير في السوق العالمية أدنى منه في السوق المحلية قبل افتتاح التجارة؟

#### التوازن في الاقتصاد المفتوح :

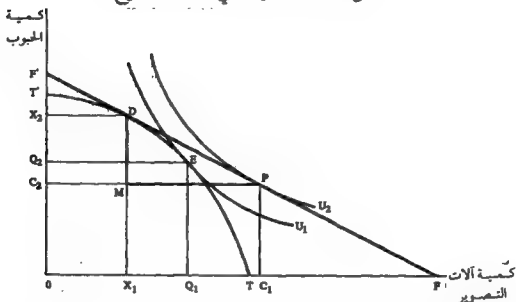
يبين الشكل (٢-٧) مؤثرات التجارة. يكون الاقتصاد، قبل افتتاح التجارة، متوازناً عند (E) [تماماً كما كان في الشكل (٢-٦)]. يعطى السعر النسبي لألة التصوير بميل منحنى التحويل ( $TT'$ ) ومنحنى السواء ( $U_1$ ). أما خط الميزانية ( $BB'$ ) فيحذف من هذا الرسم البياني وسواه فيما بعد لأنه سوف يزحم الرسم البياني دونما ضرورة لذلك.

لنفرض أن السعر النسبي لألة التصوير أدنى في السوق الخارجية. ولنمثله بميل الخط البياني ( $FF'$ ). فعندما تنفتح التجارة (ولا يكون هناك تكاليف نقل أو تعرفات) فإن السعر العالمي يحل محل السعر المحلي السابق. وعندئذ سوف تنقل الشركات التي تُعاطمُ الربح، بتوجيه من السعر العالمي، نقطة الناتج إلى (D) حيث



يكون ميل منحنى التحويل مساوياً إلى ميل الخط البياني ( $FF'$ ). وسيكون المنتج القومي المقدر بآلات التصوير هو ( $OF$ ) وسوف يكون مساوياً للدخل القومي، ويغدو الخط ( $FF'$ ) هو خط الميزانية. ووفقاً لذلك سوف يُعَاطَمُ المستهلكون المنفعة بالانتقال إلى النقطة ( $P$ ) حيث يكون ميل خط الميزانية مساوياً لميل منحنى السواء ( $U_2$ ).

الشكل (٧-٢) : التوازن في الاقتصاد المفتوح



شرح الشكل (٧-٢) :

يحدث الإنتاج والاستهلاك قبل افتتاح التجارة في النقطة ( $E$ ) ويعطى السعر النسبي لألة التصوير بميل منحنى التحويل في ( $B$ )، وعندما تفتح للتجارة بسعر عالمي أخفض، والميلين بميل الخط ( $FF'$ ) فإن الإنتاج ينتقل إلى ( $D$ ) والاستهلاك ينتقل إلى ( $P$ ). ويهبط ناتج آلات التصوير إلى ( $OX_1$ )، ويرتفع الاستهلاك إلى ( $OC_1$ )، وتُمَلَأُ مستوردات آلات التصوير ( $X_1C_1$ ) الفجوة الحاصلة. يرتفع إنتاج الحبوب إلى ( $OX_2$ ) ويهبط الاستهلاك إلى ( $OC_2$ )، وتزيل صادرات الحبوب ( $C_2X_2$ ) الفائض. ويكسب المستهلكون بفضل الانتقال من ( $E$ ) الواقعة على منحنى السواء ( $U_1$ ) إلى ( $P$ ) الواقعة على منحنى السواء الأعلى ( $U_2$ ). وهكذا تتوضح مؤثرات الإنتاج والاستهلاك. فإذا ما نظرنا أولاً إلى

المستوردات من آلات التصوير نرى أن أثر الانتاج هو التناقص في العرض المحلي ( $Q_1X_1$ )، وأن أثر الاستهلاك هو الزيادة في الطلب المحلي ( $Q_1C_1$ ). وكلاهما معاً يحددان المستوردات الاجمالية ( $X_1C_1$ ) أو ( $MP$ ). وإذا مساظرنا بعد ذلك إلى المستوردات من الجيوب، نرى أن أثر الانتاج هو الزيادة في العرض المحلي ( $Q_2X_2$ ) وأن أثر الاستهلاك هو التناقص في الطلب المحلي ( $Q_2C_2$ ). وكلاهما معاً يحددان الصادرات الإجمالية ( $C_2X_2$ ) أو ( $MD$ ).

فإذا ما كان الاقتصاد مغلقاً، فربما يحدث طلب زائد على آلات التصوير (مساوٍ لـ  $X_1C_1$ ) ويحدث كذلك عرض زائد من الجيوب (مساوٍ لـ  $C_2X_2$ ). وربما لا تكون هذه الحالة الجديدة قابلة للاستمرار. إذ عندما يستطيع الاقتصاد فتح التجارة مع العالم الخارجي، فإنه يستطيع، على أية حال، تلبية الطلب الزائد على آلات التصوير باستيراد كمية قدرها ( $X_1C_1$ ) وتصريف الفائض من الجيوب بتصدير كمية قدرها ( $C_2X_2$ ). ويمكن التوفيق بين الانتاج في ( $D$ ) والاستهلاك في ( $P$ )، لأن الأسواق المحلية يمكنها القيام بعمليات البيع عن طريق مقايضة آلات التصوير بالحبوب. إضافة إلى أن التجارة مفيدة لأن المستهلكين يستطيعون اختيار أية مجموعة من السلع تقع على منحنى الميزانية ( $FF'$ ) وبالتالي يستطيعون الوصول إلى المنحنى ( $U_2$ ). فهم ليسوا مضطرين لاختيار المجموعة الخاصة المبينة في النقطة ( $E$ ) والحاصلة بفضل تماس منحنى التحويل مع منحنى السواء الأدنى ( $U_1$ )<sup>(٥)</sup>.

تعد صادرات الحبوب المبينة في الشكل (٢ - ٧) كافية لدفع أثمان المستوردات من آلات التصوير. وقد برهننا هذه الحقيقة جبرياً في المقطع (١) من الملحق (A)، ويمكن شرحها هندسياً عن طريق النظر إلى مثلثين هما ( $OFF'$ )

(٥) لاحظ أنه يمكن بيان المكاسب الناجمة عن التجارة بسهولة بدون رسم منحنيات السواء. وبما أن خط الميزانية ( $FF'$ ) يقع إلى الشمال الشرقي من نقطة التوازن القديمة ( $E$ ) فإنه يحوي مجموعات من السلع تتضمن مزيداً من آلات التصوير والحبوب. وما لم نكتب طلبات المستهلكين بكميات محدودة من السلع، فإن هذه المجموعات تكون بالضرورة أعلى من للمجموعة المحددة بـ ( $E$ ). وربما يفضل المستهلكون المجموعة المحددة بـ ( $P$ ) والمتضمنة مزيداً من آلات التصوير والحبوب، ولكن باستطاعتهم الحصول على مجموعة تحوي مزيداً من السلعتين).

و(MPD). ويُقدَّرُ ساقط المثلث (OFF') السعر النسبي لآلة التصوير في السوق العالمية :

$$\left( \frac{OF'}{OF} \right) = \frac{\text{سعر آلة التصوير}}{\text{سعر الحبوب}} = \text{السعر النسبي لآلة التصوير}$$

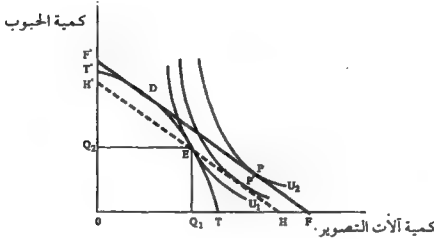
ولكن المثلث (OFF') يشابه المثلث (MPD) والذي يعرف منذ الآن فصاعداً بـ «مثلث التجارة». وهكذا يكون (OF'/OF) مساوياً لـ (MD/MP). فضلاً عن أن (MD) يساوي (C<sub>2</sub>X<sub>2</sub>) وهي كمية صادرات الحبوب، وأن (MP) يساوي (X<sub>1</sub>C<sub>1</sub>) وهي كمية واردات آلات التصوير. لذلك يكون لدينا :

$$\frac{\text{كمية صادرات الحبوب}}{\text{كمية واردات آلات التصوير}} = \left( \frac{MD}{MP} \right) = \frac{\text{سعر آلة التصوير}}{\text{سعر الحبوب}}$$

وكمية واردات آلات التصوير × سعر آلة التصوير = كمية صادرات الحبوب × سعر الحبوب

وهكذا تكون التجارة الأجنبية متوازنة.

الشكل (٢-٨): تحليل المكاسب الناجمة عن التجارة



شرح الشكل (٢-٨):

يقدر الربح الناجم عن التبادل الدولي بالإمساك بنقطة الناتج في (E) ورسم الخط (HH') مماساً بـ (E). وبما أن الخط (HH') مواز للخط (FF') فإن ميله يقدر السعر النسبي لآلة التصوير في السوق العالمية، وأن المسافة (OH) تقدر الناتج القومي الحقيقي من آلات التصوير؛ وهو ناتج آلات التصوير قبل التجارة (OQ1) مضافاً إليه ما يعادل آلات التصوير من ناتج الحبوب قبل التجارة (OQ2). وبما أن (OH) يقدر أيضاً الدخل الحقيقي، فإن (HH') يكون هو خط الميزانية عندما تكون (E) هي نقطة الناتج، وينتقل المستهلكون إلى (P') التي تقع على منحنى السواء أعلى من (U1) وأدنى من (U2). ويتم تحديد الكسب الناجم عن التخصص الدولي بفضل انزياح نقطة الناتج من (E) إلى (D)، وهذا يتيح للاستهلاك أن ينتقل انتقالاً إضافياً من (P) إلى (P') الواقعة على منحنى السواء (U2).

تحليل المكاسب الناجمة عن التجارة:

يحلل النص المرافق للشكل (٢-٧) مؤثرات التجارة إلى مؤثرات إنتاج ومؤثرات استهلاك، بيد أن هناك طريقة أفضل لتحليل مؤثرات التجارة في

غودج التوازن العام. ويكرر الشكل (٢-٨) التوازن التجاري المستخلص من الشكل (٢-٧) ويبين أنه يمكن تقسيم الزيادة في الرفاه الاقتصادي إلى قسمين :

القسم الأول يمكن تقديره بأن نفرض، أنياً، أن نقطة الناتج تظل في (E) حتى بعد انفتاح التجارة. ونرسم الخط (HH') ماراً بـ (E) وموازيًا لـ (FF') بحيث يُقدر ميل (HH') السعر النسبي لآلة التصوير في السوق العالمية. وبما أن (OH) يُقدر الدخل بآلات التصوير فإن المستهلكين سوف ينتقلون إلى (P') ويصلون إلى منحني سواء أعلى من (U<sub>1</sub>) وأدنى من (U<sub>2</sub>). ويعد انتقال الاستهلاك من (E) إلى (P') هو «الكسب الناتج عن التبادل الدولي».

أما القسم الثاني من الزيادة في الرفاه فيمكن تقديره عن طريق افتراض أن الانتاج ثابت في (E) ويفضل إزاحة نقطة الناتج من (E) إلى (D).

فيرتفع الناتج القومي والدخل القومي من (OH) إلى (OF)، ويتنقل المستهلكون من (P') إلى (P) ويصلون إلى منحني سواء الأعلى (U<sub>2</sub>). ويعد انتقال الاستهلاك من (P') إلى (P) هو «الكسب الناتج عن التخصص الدولي»، الذي أصبح ممكنًا بفضل الانزياح الذي حصل في تركيبة الانتاج<sup>(٦)</sup>.  
تحديد الأسعار الدولية :

لقد أنجزنا خطوتين من ثلاث خطوات لازمة لبرهنة قانون «الميزة المقارنة». فقد بينا كيف أن شروط العرض والطلب تحدد الأسعار المحلية في اقتصاد مغلق ينتج سلعتين. وبينّا كيف يستجيب ذلك للاقتصاد عندما يواجه بأسعار عالمية مختلفة عن الأسعار المحلية، بمنهج جرى تلخيصه بظهور مثلث التجارة الذي يحدد الطلب على المستوردات، وعرض الصادرات. والآن، نحن على استعداد لاتخاذ الخطوة التالية والأخيرة: لنبين كيف تُحدد الأسعار العالمية وكيف أنها تعكس الفروق الدولية في بنيتي الكلفة والسعر.

(٦) يستخدم مصطلح «التخصص» في النظرية التجارية ليدل على حالة محدودة عندما يكرس بلد ما كل موارده لإنتاج السلعة التصديرية ولا ينتج أية سلعة استيرادية تنافسية. سوف نواجه حالة كهذه في الفصل التالي. أما في هذا الكتاب فنستخدم هذا المصطلح بدلالة أوسع بحيث يشمل حركة الإنتاج بعيداً عن نقطة ما قبل التجارة. أما الحالة المحددة فسوف يصطلح عليها بـ «التخصص العام».

كان مثلث التجارة في الشكل (٢-٧) هو المثلث (MPD). وعندما كان السعر النسبي لألة التصوير مساوياً لميل الخط البياني ( $FF'$ ) كانت كمية صادرات الحبوب هي (MD) وكمية واردات آلات التصوير هي (MP). فضلاً عن أن التجارة كانت متوازنة. إذ كانت صادرات الحبوب كافية لدفع ثمن آلات التصوير المستوردة لدى مقابضتها بالأسعار العالمية.

عندما يكون الاقتصاد صغيراً جداً، فإنه لا يؤثر في الأسعار العالمية. إذ يمكن مقايضة أية كمية من الحبوب بأية كمية مطابقة من آلات التصوير دون التأثير في الأسعار النسبية في السوق العالمية، تماماً كما هو حال المنتج الفرد أو المستهلك الفرد في سوق محلية تنافسية. أما إذا كان الاقتصاد ليس صغيراً إلى هذا الحد، فإن محاولته، على أية حال، لبيع كمية من الحبوب قدرها (MD) وشراء كمية من آلات التصوير قدرها (MP) سوف تؤثر في الأسعار العالمية. وعندما يحدث هذا بتغيير شكل مثلث التجارة مغيراً بذلك عرض صادرات الحبوب والطلب على المستوردات من آلات التصوير.

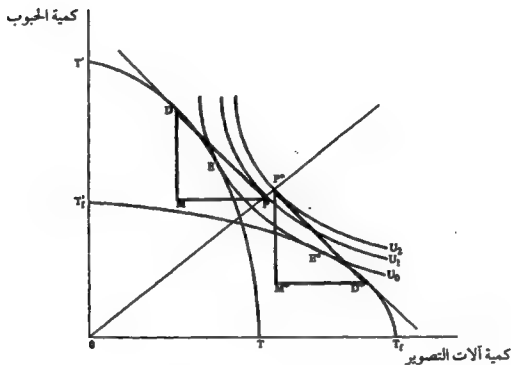
متى يمكننا التأكد من أن مثلث التجارة يبين التوازن الدولي؟ يمكن تحديد الشروط بسهولة لدى النظر إلى عالم بسيط مؤلف من بلدين. (يمكن للأسواق العالمية أن تكون تنافسية حتى بوجود بلدين فقط. إذ إن عدد البلدان لا أهمية له إذا ما كانت أسواق كل بلد تنافسية، وحكوماتها لا تحتكر تجارة بلدانها الخارجية. فالتجارة توحد الأسواق التنافسية للبلدان، ومجموع الأسواق التنافسية، أيضاً، تنافسية).

التوازن في التجارة بين بلدين :

الشكل (٢-٩) يصف البلدين. إن منحني التحويل المحلي هو ( $TT'$ ). ومنحني التحويل الأجنبي هو ( $T_fT_f'$ ). وبما أن ( $OT'$ ) أكبر من ( $OT_f'$ ) و( $OT$ ) أصغر من ( $OT_f$ )، يكون هناك إدراك واضح بأن الاقتصاد المحلي مناسب لإنتاج الحبوب أكثر من إنتاج آلات التصوير، إذا ما قورن بالاقتصاد الأجنبي.

ولتأكيد تأثير شروط الكلفة على التجارة الدولية، يفترض أن تكون شروط الطلب في البلدين، والممثلة بمنحنيات السواء العامة ( $U_0$ ) و( $U_1$ ) و( $U_2$ ) متطابقة تماماً.

**الشكل (٢-٩): التوازن في عالم ذي بلدين**



شرح الشكل (٢-٩) :

قبل انفتاح التجارة يحدث الانتاج والاستهلاك المحليان في النقطة (E) على منحنى التحويل المحلي ( $TT$ )، ويحدث الانتاج والاستهلاك الأجنبيان في ( $E^*$ ) على منحنى التحويل الأجنبي ( $T_fT_f$ ). ويصل المستهلكون في كلا البلدين إلى منحنى السواء ( $U_D$ ). ويكون السعر النسبي لآلة التصوير في (E) أعلى منه في ( $E^*$ ). وتولد التجارة سعراً مشتركاً مساوياً لِمِكيّ الحظين اللذين المتوازيين (PD) و( $PD^*$ ). يتقل الانتاج المحلي إلى (D) والاستهلاك المحلي إلى (P) ويصل المستهلكون المحليون منحنى السواء الأعلى

(U<sub>1</sub>). وينتقل الانتاج الأجنبي إلى (D\*) والاستهلاك الأجنبي إلى (P\*) ويصل المستهلكون الأجانب إلى منحنى السواء الأعلى (U<sub>2</sub>). وينبغي أن يكون السعر المشترك هو ذلك الذي تكون عنده مثلثات التجارة متساوية. وينبغي لصادرات الحبوب المحلية (DM) أن تكون مساوية لواردات الحبوب الأجنبية (P\* M\*). وينبغي أن تكون الواردات المحلية من آلات التصوير (PM) مساوية للصادرات الأجنبية من آلات التصوير (D\* M\*).

لنتظر أولاً إلى التوازنات الداخلية قبل انفتاح التجارة. يحدث الانتاج والاستهلاك في الاقتصاد المحلي في النقطة (E) حيث يكون منحنى التحويل (TT') مماساً لمنحنى السواء (U<sub>0</sub>). أما في الاقتصاد الأجنبي فيحدثان في النقطة (E\*) حيث يكون منحنى التحويل (TfTf') مماساً لمنحنى التحويل ذلك نفسه<sup>(٧)</sup>. من الواضح أن السعر النسبي لآلة التصوير في الاقتصاد المحلي أعلى منه في الاقتصاد الأجنبي وهو أمر متوقع لأن الاقتصاد المحلي ملائم لإنتاج الحبوب أكثر مما هو ملائم لإنتاج آلات التصوير.

ولنتظر بعد ذلك إلى مؤثرات انفتاح التجارة. عندما يتوحد سوقا بلدين يجب أن تسود بينهما أسعار مشتركة تتعامل بموجبها السوقان الموحدتان. وهناك طريقتان لبيان هذا الشرط الأخير :

١ - ينبغي لتناجج آلات التصوير العالمي، والمعروف بأنه مجموع نواتج البلدين من هذه السلعة، أن يساوي الطلب العالمي على آلات التصوير، وينبغي لتناجج الحبوب العالمي أن يساوي الطلب العالمي على الحبوب.

(٧) لا ينبغي للبلدين أن ينطلقا على منحنى السواء ذاته. إننا تم اختيار هذه الحالة الخاصة لتبسيط الرسم البياني، وبالتالي فإن النتائج المستخلصة عامة تماماً. بيد أن المجموعة المشتركة من منحنيات السواء تمنع بصفة خاصة تعدد هامة إذا ما انطلقت البلدان على منحنيات مختلفة. تعدد مروّنات الدخل المتعلقة بالطلب ذات نسق واحد، فمن الناحية الهندسية، تقع نقاط الميل المشترك مثل (P) و (P\*) على خط مستقيم منذ المنشأ. وبالمصطلح الفني تعدد منحنيات السواء متماثلة الوضع. وتمنع هذه الخاصة حجم البلد من التأثير على شروط الطلب والأسعار النسبية.



٢ - ينبغي أن تكون كمية مستوردات بلد من آلات التصوير مساوية لكمية صادرات البلد الأخرى من آلات التصوير ، ويجب أن تتحقق هذه المساواة أيضاً فيما يتعلق بتجارة الحبوب<sup>(٨)</sup>. وهندسياً ، ينبغي أن يكون للبلدين مثلثا تجارة متطابقين تمام الانطباق. ويمكن تحقيق هذه الشروط ، فقط عندما يكون السعر النسبي لآلة التصوير في السوق العالمية لآلات التصوير واقعاً بين الأسعار التي سادت داخلياً قبل انفتاح التجارة.

يمثل هذا السعر المشترك بمبلي الخطين البيانيين (PD) و ( $P^*D^*$ ) في الشكل (٢-٩). وهما أكثر انبساطاً من ميل منحنى السواء ( $U_0$ ) في (E) [السعر العالمي أدنى من السعر الداخلي القديم في الاقتصاد المحلي]. وهما أشد ميلاً من منحنى السواء في ( $E^*$ ) [السعر العالمي أعلى من السعر الداخلي القديم في الاقتصاد الأجنبي]. السعر المشترك هو سعر التوازن لأن السوق الموحدة تصفو.

وعندما يُخفف انفتاح التجارة السعر النسبي لآلة التصوير في الاقتصاد المحلي ، فإن الانتاج يتقل إلى (D) والاستهلاك إلى (P) تماماً كما حصل في الشكل (٢-٧). أما مثلث التجارة فهو المثلث (MPD). ويطلب الاقتصاد المحلي كمية من آلات التصوير المستوردة قدرها (MP) لقاء كمية من صادرات الحبوب قدرها (MD). وعندما يرفع انفتاح التجارة السعر النسبي لآلة التصوير في الاقتصاد الأجنبي ، يتقل الانتاج إلى ( $D^*$ ) والاستهلاك إلى ( $P^*$ ). ويكون مثلث التجارة هو المثلث ( $M^*D^*P^*$ ). ويطلب الاقتصاد الأجنبي كمية من الحبوب المستوردة قدرها ( $M^*P^*$ ) لقاء كمية من صادرات آلات التصوير قدرها ( $H^*D^*$ ).

فضلاً عن أن السعر المشترك هو ذلك الذي يتطابق عنده مثلثا التجارة. وهكذا فإن الطلب المحلي على آلات التصوير المستوردة يكون مساوياً إلى العرض الأجنبي من آلات التصوير المصدرة ( $MP = M^*D^*$ ) ، وأن الطلب الأجنبي على مستوردات الحبوب يكون مساوياً للعرض المحلي من صادرات الحبوب ( $M^*P^* = MD$ ).

(٨) يتضمن الفصل (١) من الملحق (A) شرحاً للتبادل بين هذه الشرطين.

وعندما يتحقق أحد هذين الشرطين ينبغي أن يتحقق الشرط الآخر. وهذا ناجم عن حقيقة أنه ينبغي للسوقين العالميتين أن تصفوا عندما تصفو إحداهما. كما ينجم ذلك عن حقيقة أن تجارة كل بلد منهما متوازنة: أي أن طلبها من المستوردات مساوٍ في القيمة لما تصدره.

ولإثبات أن السعر النسبي لألة التصوير ينبغي أن يقع بين الأسعار الداخلية القديمة، نفرض، مؤقتاً، أن السعر النسبي لم يكن كذلك. وليكن السعر المشترك مساوياً للسعر الداخلي القديم في الاقتصاد الأجنبي (أي، مساوياً لميل  $U_0$  في  $E^0$ ). إن النواتج والاستهلاك سوف لا يتغيران في الاقتصاد الأجنبي، وسوف لا يعرض هذا الاقتصاد صادرات ولا يطلب واردات. بيد أن النواتج والاستهلاك سوف يتغيران تغيراً كبيراً في الاقتصاد المحلي. وسوف يكون التغير في الناتج، أكبر، في الواقع، من التغير المبيّن في الشكل (٢-٩) لأن السعر النسبي لألة التصوير سوف يقع أبعد مما هو في الشكل. لذلك سوف يطلب الاقتصاد المحلي مستوردات من آلات التصوير، ويعرض صادرات من الحبوب، والأسواق العالمية سوف لا تصفو. وهذا يؤدي إلى حدوث طلب مفرط على آلات التصوير وعرض مفرط للحبوب، وهذا يسفر بدوره عن ارتفاع السعر النسبي لألة التصوير إلى أن يقع بين الأسعار الداخلية القديمة في الاقتصاد القومي للبلدين.

معدلات التبادل في التجارة الخارجية والكسب من التجارة :

يحدد السعر المشترك الممثل بالخططين (PD) و ( $P^*D^*$ ) معدلات التبادل بين البلدين. هذه هي معدلات التبادل التي بموجبها يمكن لاقتصاد كل من البلدين أن يحصل على مستوردات من الآخر. ويؤدي تخفيض السعر النسبي لواردات بلد إلى تحسين معدلات التبادل التجاري. وفي هذا البيان الخاص سوف يؤدي انخفاض السعر النسبي لألة التصوير والذي يجعل الخططين (PD) و ( $P^*D^*$ ) أكثر انبساطاً، إلى تحسين معدلات التبادل للاقتصاد المحلي وإلى جعل الاقتصاد الأجنبي أكثر سوءاً. كما أن معدلات التبادل تحدد توزيع المكاسب الناجمة عن التجارة. فإذا ما كان الخطان (PD) و ( $P^*D^*$ ) أكثر انبساطاً، فإن المستهلكين المحليين يستطيعون الوصول

إلى منحى سواء أعلى من ( $U_1$ ) أما المستهلكون الأجانب فلا يستطيعون حتى الوصول إلى ( $U_2$ ). سوف يظل المستهلكون في كلا البلدين يكسبون من التجارة، ولكن المستهلكين المحليين يكسبون أكثر، في حين يكون كسب المستهلكين الأجانب أقل.

الميزة المقارنة، ثانية :

للشكل (٢-٩) استخدامات عديدة. فهو يبين كيف تُؤطد الأسعار العالمية. إذ لا بد أن تؤدي إلى صفاء الأسواق القومية الموحدة للبلدين المنخرطين في التجارة بفضل تحقيق مساواة بين طلب بلد على المستوردات مع عرض البلد الآخر للصادرات. ويبين أيضاً كيف أن كل بلد تكسب من التجارة ومن توزيع المكاسب، إذ ينتقل المستهلكون المحليون من ( $E$ ) إلى ( $P$ ) وبالتالي إلى منحى سواء أعلى هو ( $U_1$ )، في حين ينتقل المستهلكون الأجانب من ( $E^*$ ) إلى ( $P^*$ ) وبالتالي إلى منحى سواء أعلى هو ( $U_2$ ). وأخيراً يشرح الشكل (٢-٩) هذا، قانون الميزة المقارنة.

إذا ما كان للبلدين المينيين في الشكل (٢-٩) منحياً تحويل متطابقين، فلن يكون بينهما تجارة. إذ تتطابق النقطتان ( $E$ ) و ( $E^*$ ) وبالتالي تكون أسعار البلدين متماثلة قبل التجارة. وسوف يكون توحيد السوقين القوميتين للبلدين بدون أية نتائج لأن ذلك لن يغير الأسعار النسبية. إذ سوف تظل شركات كل بلد عند النقطة ( $E$ ) ويبقى مستهلكو كل بلد هناك أيضاً. والعروض الداخلية سوف تعطي الطلبات الداخلية في كل بلد. وسوف لا يكون هناك ربح من التخصص الدولي ولا ربح من التبادل الدولي.

وعندما يكون منحياً التحويل في البلدين مختلفين، فإن توحيد السوقين القوميتين سوف يحدث تغييراً في الأسعار النسبية ويؤثر على الإنتاج والاستهلاك في كل بلد. وتكسب كلتا البلدين من التخصص والتبادل. ولاحظ، بشكل خاص، طبيعة الكسب من التخصص الدولي. فالاقتصاد القومي ملائم لإنتاج الجيوب أكثر من إنتاج آلات التصوير بالمقارنة مع الاقتصاد الأجنبي. ومع انفتاح التجارة، فإنه يجري استغلال ميزتها المقارنة. وكردة فعل على هبوط السعر النسبي لآلة التصوير،

تقوم الشركات المحلية بإنتاج مزيد من الحبوب لقاء إنتاج آلات التصوير، وهكذا يتجه الاقتصاد إلى التخصص في إنتاج الحبوب.

أما الاقتصاد الأجنبي فيتمتع بالميزة المقارنة فيما يتعلق بإنتاج آلات التصوير - وهي الصور المطابقة تماماً لميزة الاقتصاد المحلي في إنتاج الحبوب - كما يجري استغلال هذه الميزة. وكرد فعل على ارتفاع السعر النسبي لآلة التصوير فإن الشركات الأجنبية تزيد من إنتاج آلات التصوير وتخفيض إنتاج الحبوب، وهكذا يتجه الاقتصاد إلى التخصص في إنتاج آلات التصوير.

وإذا ما نظرنا إلى ردود الفعل هذه من زاوية أخرى، يمكننا القول بأن التجارة تعوض الفرق الحاصل في القدرة النسبية للسلم. فقبل انفتاح التجارة تكون آلات التصوير نادرة نسبياً في الاقتصاد المحلي لأنه ليس مناسباً تماماً لإنتاجه، بيد أن التجارة تقلل من هذه القدرة. وبالمثل، تكون الحبوب نادرة نسبياً في الاقتصاد الأجنبي، لكن التجارة تقلل من تلك القدرة.

عندما تكون شروط الطلب متطابقة، كما هو الحال في الشكل (٢-٩)، فإن الفرق في القدرة النسبية يعزى بالضرورة إلى وجود فرق في شروط العرض. وربما يعزى، على أية حال، إلى فرق في شروط الطلب. وإذا ما كان لدى بلدين منحني تحويل متطابقين، ولكن لديهما خريطتنا سواء مختلفتان، فإن أسعارهما النسبية سوف تختلف قبل التجارة، بيد أن انفتاح التجارة سوف يؤدي إلى تعادل أسعارهما وسوف يكون ذلك لمنفعة المستهلكين.

ولكي يؤخذ هذا الاحتمال الأخير بالحسبان، يمكن إعادة صياغة قانون «الميزة المقارنة» بدلالة فروق السعر بدلاً من فروق الكلفة، وذلك على النحو التالي :

«في عالم الأسواق التنافسية، سوف تحدث التجارة وتكون نافعة عندما تكون الأسعار النسبية في البلدان مختلفة بدون تجارة»

أما اختلاف الأسعار قبل التجارة فيمكن أن يعود إلى اختلاف في شروط العرض (الكلفة) أو إلى الاختلاف في شروط الطلب أو إلى النوعين من الاختلافات مجتمعة.

### منحنيات العرض والتوازن الدولي :

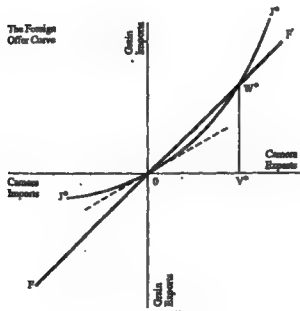
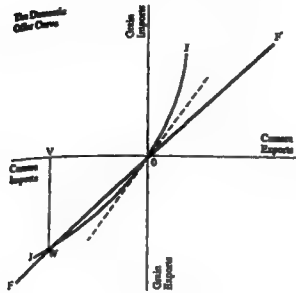
كيف تُوطدُ عمليات السوق نوع التوازن الموصوف بالشكل (٢-٩) متضمناً التجارة بين بلدين؟ يمكن الإجابة على هذا السؤال بسهولة بالغة بفضل استخلاص منحى عرض يلخص الشروط ذات العلاقة في كل بلد ومن ثم وضع منحني العرض للبلدين معاً.

إشتقاق منحني عرض :

يبين الجزء الأعلى من الشكل (٢-١٠) منحني عرض للاقتصاد المحلي إذ يسجل المحور الأفقي تجارة البلد بآلات التصوير. ويسجل المحور الشاقولي تجارتها بالحبوب. ويستخدم منحني العرض (JOJ) معلومات حول الأسعار النسبية لكي يربط اتجاهي تدفق التجارة. عندما يكون السعر النسبي لآلة التصوير مساوياً لميل الخط البياني (FF<sup>\*</sup>) فإن الاقتصاد المحلي يطلب واردات من آلات التصوير قدرها (OV)، ويعرض صادرات من الحبوب قدرها (VW).

يشتق منحني العرض من منحني التحويل وخريطة السواء. ارجع إلى الشكل (٢-٩)، عندما يكون السعر النسبي لآلة التصوير مساوياً لميل ( $U_0$ ) في (E) فإن الاقتصاد المحلي لا يقدم أي عرض تصدير. وتتوافق هذه النقطة مع أصل منحني العرض في الشكل (٢-١٠). إن ميل منحني العرض الممثل بمماسه المقطع، يتوافق عند منشئه مع ميل ( $U_0$ ) في (E). فعندما يكون السعر النسبي لآلة التصوير أدنى من السعر في (E) في الشكل (٢-٩) فإن الاقتصاد يقدم عرضاً بصادرات من الحبوب لقاء مستوردات من آلات التصوير. وعندما يكون السعر مساوياً لميل (PD)، مثلاً، فإن الاقتصاد يقدم عرضاً بصادرات من الحبوب قدرها (MD) وبمستوردات من آلات التصوير قدرها (MP). لقد أعيد رسم هذه الكميات في الشكل (٢-١٠). إذ إن للخط البياني (FF<sup>\*</sup>) لميل الخط (PD) نفسه في الشكل (٢-٩)، ويمثل (VW) عرضاً بصادرات الحبوب في حين يمثل (OV) الطلب، كما أن مثلث التجارة (OVW) يتطابق مع المثلث (MPD) في الشكل (٢-٩).

الشكل (٢-١٠) منحنيات العرض



شرح الشكل (٢-١٠) :

المنحنى (JOJ) هو منحنى العرض المحلي. إنه يبين العرض المتعلق بالصادرات والطلب المتعلق بالواردات عند كل مجموعة أسعار. فعندما يكون السعر النسبي لآلة التصوير مساوياً لـ  $FF^*$  فإن الاقتصاد المحلي سوف يعرض صادرات من الحبوب قدرها (VW) ويطلب واردات من آلات التصوير قدرها (OV). ويتوافق مثلث التجارة (OVW) مع مثلث التجارة (MPD) في شكل (٢-٩). ويتوافق بميل المنحنى عند منشئه، والمبين بالخط المقطع، مع ميل منحنى السواء (U) عند (E) في الشكل (٢-٩)؛ وعندها تتساوى الأسعار الدولية والأسعار المحلية، فإن الاقتصاد المحلي لن يقدم عرضاً ولا طلباً لأي من السلعتين. أما المنحنى ( $J^*OJ^*$ ) فهو منحنى العرض الأجنبي. وعندما يكون السعر النسبي لآلة التصوير مساوياً لـ  $FF^*$  فإن الاقتصاد الأجنبي سوف يعرض كمية من صادرات آلات التصوير قدرها (OV) ويطلب من واردات الحبوب كمية قدرها ( $V^*W^*$ )، ويتوافق مثلث التجارة ( $OV^*W^*$ ) مع مثلث التجارة ( $M^*D^*P^*$ ) في الشكل (٢-٩).

كل نقطة على منحنى العرض (JOJ) تتج مثلثاً واحداً كهذا. أما تلك الموجودة في القطاع الربعي الجنوبي الغربي من الشكل (٢-١٠) فتتولد عندما يكون السعر النسبي لآلة التصوير أدنى من ذلك الذي يعطيه ميل الخط المقطع. إذ يقدم الاقتصاد عرضاً بتصدير الحبوب لقاء استيراد آلات التصوير. أما تلك الموجودة في القطاع الربعي الشمالي الشرقي فتتولد عندما يكون السعر النسبي لآلة التصوير أعلى من ذلك الذي يعطيه ميل الخط المقطع. إذ يقدم الاقتصاد عرضاً بتصدير آلات تصوير لقاء استيراد الحبوب<sup>(٩)</sup>.

كل نقطة على منحنى العرض تتوافق بشكل فريد مع نقطة إنتاج منحنى التحويل، ونقطة استهلاك على منحنى السواء. قال أحد علماء الاقتصاد إن

(٩) لا يستطيع منحنى العرض المرور بالقطاع الربعي الشمالي الغربي عندما تكون التجارة متوازنة إذ لا يستطيع الاقتصاد أن يطلب واردات من الحبوب وآلات التصوير بأن واحد. كما لا يستطيع المنحنى المرور بالقطاع الربعي الجنوبي الغربي، إذ لا يستطيع الاقتصاد أن يقدم عرضاً بتصدير الحبوب والآلات التصوير بأن واحد.

منحنيات العرض تشابه عقارب الساعة. إذ تعطي معلومات كثيرة بأبسط شكل ولكنها تدار بأعقد آلية مخبأة خلفها.

يبين القسم السفلي من الشكل (٢-١٠) منحنى العرض لاقتصاد أجنبي. وهو أكثر انبساطاً عند منشئه من منحنى العرض المحلي لأن  $(U_0)$  أكثر انبساطاً في  $(E^*)$  منه في  $(E)$  في الشكل (٢-٩). فضلاً عن أن الخط البياني  $(FF')$  يتقاطع مع منحنى العرض في القطاع الربيعي الشمالي الشرقي. يعرض الاقتصاد الأجنبي كمية من صادرات آلات التصوير قدرها  $(OV^*)$  ويطلب من واردات الحبوب كمية قدرها  $(V^*W^*)$ ، ويتطابق مثلث التجارة  $(OV^*W^*)$  مع مثلث التجارة  $(M^*D^*P^*)$  في الشكل (٢-٩).

### جمع منحنيات العرض :

يمكن استخدام الشكل (٢-١٠) لتحديد موقع التوازن. يمكننا أن ندير الخط  $(FF')$  عبر كل منشأ حتى نولد مثلثي التجارة الصنّوين  $(OVW)$  أو  $(OV^*W^*)$ . فإذا ما وضعنا منحنى العرض في رسم بياني واحد، فإننا نستطيع، على أية حال، تحديد موقع التوازن بسهولة أكبر. وهذا يتم في الشكل (٢-١١). إذ يرسم منحنى العرض الأجنبي  $(JOJ^*)$  كما رُسم في السابق. ثم يقلب عليه منحنى العرض المحلي  $(JOJ)$ . فالقسم الذي يظهر في القطاع الربيعي الشمالي الشرقي، الآن، بين الطلب المحلي على آلات التصوير المستوردة والعرض المحلي لصادرات الحبوب. ويتم هذا بحيث يقدر المحور الأفقي للرسم البياني الطلب المحلي على الواردات من آلات التصوير بالتوافق مع العرض الأجنبي، وبحيث يقدر المحور الشاقولي العرض المحلي لصادرات الحبوب بالتوافق مع الطلب الأجنبي.

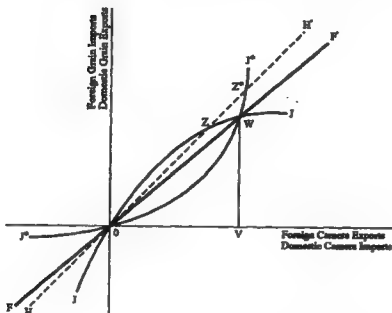


أما إذا كان لمنحني العرض الميل ذاته عند المنشأ، فإنهما سوف يتماسكان ولا يتقاطعان في أي مكان آخر في الشكل (٢-١١). وهذا يكرر المقولة السابقة، إذا ما كانت الأسعار الداخلية في بلدين متماثلة قبل انفتاح التجارة، فإنهما لن ينخرطا في تجارة عندما تتوحد سوقاهما. أما إذا كان للمنحنيين ميلان مختلفان، فإنهما سوف يتقاطعان في نقطة ما. وهذا يكرر قانون «الميزة المقارنة». وإذا ما كانت الأسعار في بلدين مختلفة قبل التجارة فإنهما سينخرطان في تجارة عندما تتوحد سوقاهما.

في الشكل (٢-١١) نرى أن منحني العرض المحلي أكثر ميلاً عن المنشأ من منحني العرض الأجنبي، وهكذا يتقاطع المنحنيان عند (W) في القطاع الربعي الشمالي الشرقي. وبين ميل الخط المرسوم من المنشأ ماراً بنقطة التقاطع الأسعار العالمية (معدلات التبادل التجاري). ويحدد (FF') كالمعتاد. يطلب الاقتصاد المحلي كمية من مستوردات آلات التصوير قدرها (OV) التي يقوم الاقتصاد الأجنبي بعرضها. ويطلب الاقتصاد الأجنبي كمية من مستوردات الحبوب قدرها (VW) والتي يعرضها الاقتصاد المحلي.

وأخيراً، يكرر الشكل (٢-١١) تمريناً طُرح سابقاً. إذ يبين كيف تُؤطد الأسعار العالمية. لنفرض أن السعر العالمي لآلة التصوير كان أعلى من السعر المين بميل الخط (FF')، فإن الاقتصاد الأجنبي سوف يعرض مزيداً من صادرات آلات التصوير، ويطلب الاقتصاد المحلي عدداً أقل من مستوردات آلات التصوير، وسوف يكون هناك عرض مفرط من صادرات آلات التصوير في السوق العالمية. وهذا سوف يسفر عن تخفيض السعر النسبي لآلة التصوير، وتخفيض العرض التصديري ورفع الطلب الاستيرادي وبالتالي سوف يؤدي إلى تخفيض العرض المفرط. وتنتهي العملية عندما يصبح السعر النسبي مساوياً لميل الخط البياني (FF').

الشكل (٢-١١): تحديد موقع التوازن بمنحني العرض



شرح الشكل (٢-١١) :

يُرسَم منحني العرض الأجنبي ( $J^*OJ^*$ ) كما يُرسَم في الشكل (٢ - ١٠). أما منحنى العرض المحلي ( $JOJ$ ) فيُعاد رسمه بمحورين معكوسين. فتحدد نقطة تقاطع المنحنيين في ( $W$ ) التوازن التجاري. ويبين ميل الخط البياني ( $FF^*$ ) المرسوم من المنشأ عبر النقطة ( $W$ ) السعر النسبي لألة التصوير في السوق العالمية. وتعاود صادرات الحبوب المحلية الواردات الأجنبية من آلات التصوير، وتعاود المستوردات المحلية من آلات التصوير الصادرات الأجنبية من آلات التصوير. فلو كان السعر النسبي لألة التصوير مساوياً لميل الخط البياني ( $HH$ )، لكان الاقتصاد المحلي في ( $Z$ ) والاقتصاد الأجنبي في ( $Z^*$ ). وكان الاقتصاد المحلي سيطلب عدداً من آلات التصوير أقل مما يقدم للاقتصاد الأجنبي، وكان السعر النسبي آلة التصوير سيهبط حتى يقدو مساوياً لميل الخط البياني ( $FF^*$ ).

## منحنيات العرض وآثار تعرفه السلع المستوردة :

تستخدم منحنيات العرض في الفصول التالية لتبين كيف أن شروط الطلب، والنمو الاقتصادي، وغيرهما من الظواهر الأخرى تؤثر على توزيع المكاسب الناجمة عن التجارة. كما تستخدم، أيضاً، لتحليل آثار التعريفات.

عندما استخدمنا منحني العرض والطلب للدراسة آثار تعرفه السلع المستوردة بسَطْنَا المسألة بفضل تثبيت سعر آلة التصوير في السوق العالمية. (وكان ذلك هو  $(OP')$  في الشكل (٢-٢)). ويمكننا فعل ذلك هنا عن طريق تثبيت السعر النسبي لآلة التصوير في السوق العالمية. ويمثله ميل الخط البياني  $(OJ^*)$  في الشكل (٢-١٢) ويحدث التوازن الأولي في النقطة  $(W)$  حيث يتقاطع  $(OJ^*)$  مع منحني العرض المحلي  $(OJ)$ ، ويساوي السعر المحلي لآلة التصوير مع السعر العالمي. وسوف تؤدي التعرفة المفروضة على آلات التصوير المستوردة إلى رفع سعرها المحلي. وليكن ذلك السعر هو ميل الخط البياني  $(OJ_T)$ . إن الملاحظة (٢-٢) تبرهن أن معدل التعرفة يمكن أن يقدر بـ  $(wz'/z'v')$ . وسوف يهبط الطلب على آلات التصوير من  $(OV)$  إلى  $(OV')$ ، وسوف يهبط العرض المتعلق بصادرات الحبوب من  $(VW)$  إلى  $(V'W')$ ، وسوف تجمع الحكومة ريعاً من التعرفة يساوي قيمة كمية من الحبوب قدرها  $(Z'W')$ .

وينبغي أن يقع التوازن الجديد على منحني العرض الأجنبي  $(OJ^*)$ . ولتحديده بدقة علينا، وعلى أية حال، أن نعرف كيف تنفق الحكومة ريعها من التعرفة. فإن كانت تنفقه على الحبوب، فإن التوازن الجديد يحدث في  $(Z')$ . وسوف ينخفض العرض المتعلق بصادرات الحبوب بمقدار  $(Z'W')$  وبالتالي يهبط إلى  $(V'Z')$ ، ولكن هذا يكفي فقط لدفع قيمة كمية من آلات التصوير المستوردة قدرها  $(OV')$ . أما إذا كانت تنفق ذلك الربح على آلات التصوير، فإن التوازن الجديد يحدث في  $(Z'')$ . وسوف يظل عرض صادرات الحبوب عند  $(V'W')$  والتي تساوي

( $Z''W''$ )، وهذا يكفي فقط لدفع قيمة كمية من آلات التصوير المستوردة قدرها ( $OV''$ ) [سوف يشتري المستهلكون كمية قدرها ( $OV'$ ) كما كانوا يشترون سابقاً، وسوف تشتري الحكومة كمية قدرها ( $W''Z''$ )، والعدد الذي تستطيع شراءه بكمية من الحبوب قدرها ( $Z''W''$ ) ترفع الطلب على آلات التصوير إلى ( $OV''$ ).

عندما استخدمنا منحني العرض والطلب في الشكل (٢-٢) لشرح أثر التعرفة، استطعنا أن نرى كيف أثرت التعرفة على الاستهلاك والانتاج. ذلك لا يمكن عمله في الشكل (٢-١٢) الذي لا يبين ما الذي يحدث للانتاج أو الاستهلاك. بيد أن منحنيات العرض تساعد بطريقة أخرى، فهي تخبرنا، بفضل بيانها ما يحدث للأسعار النسبية، كيف تؤثر التعرفة في التجارة بالحبوب وآلات التصوير أيضاً. إذ تهبط واردات آلات التصوير إلى ( $OV'$ ) أو إلى ( $OV''$ ) [وذلك اهتماماً على الطريقة التي يُصرف فيها ربح التعرفة]. وتهبط صادرات القمح إلى ( $V''Z''$ ) أو ( $V''Z''$ ). سوف نعود إلى هذه الأمور في الفصل التاسع حيث ننعم النظر أكثر في آثار التعريفات.

#### الملاحظة (٢-٢)

##### قياس مستوى التعرفة

ليكن السعر العالمي لآلة التصوير ( $P^*_1$ ) والسعر العالمي للحبوب ( $P^*_2$ ). فإذا كان معدل التعرفة المفروض على آلة التصوير هو ( $t$ )، فيكون السعر المحلي لآلة التصوير هو :

$$P_1 = (1 + t) P^*_1$$

وبما أنه لا توجد تعرفة مفروضة على الحبوب، فإن سعرها المحلي يكون مساوياً لسعرها العالمي. ويتقسم طرفي المعادلة السابقة على ( $P^*_1$ ) يكون لدينا :

$$P = P_1/P_2 = (1 + t) (P^*_1/P^*_2) = (1 + t) P^*$$

حيث ( $P$ ) السعر النسبي لآلة التصوير في السوق المحلية و ( $P^*$ ) سعرها النسبي في السوق العالمية.

في الشكل (٢-١٢) يدفع المستهلكون المحليون كمية من الحبوب قدرها  $(W'V')$  لقاء كمية من آلات التصوير المستوردة  $(OV')$ ، وهكذا تكون  $(P)$  هي  $(W'V'/OV')$ . أما المعارضون الأجانب (المصدرون) فيتلقون كمية من الحبوب قدرها  $(Z'V')$  لقاء كمية من آلات التصوير قدرها  $(OV')$ ؛ وهكذا تكون  $(P^*)$  هي  $(Z'V'/OV')$ ؛ ووفقاً لذلك يكون لدينا :

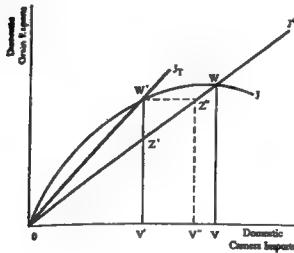
$$\text{و } (W'V'/OV') = (1+t) (Z'V'/OV')$$

$$\text{ولكن } (W'V'/Z'V') = 1+t$$

$$\text{و } (W'V'/Z'V') = 1+t \text{ وهكذا يكون } W'V' = W'Z' + Z'V'$$

$$t = W'Z'/Z'V'$$

الشكل (٢-١٢): التعرفة في عالم ذي سلعتين



شرح الشكل (٢-١٢) :

عندما يكون اقتصاد ما صغيراً جداً بحيث لا يؤثر على الأسعار العالمية، فإن منحنى العرض الأجنبي يغدو خطاً مستقيماً هو  $(OJ^*)$  ويُقدر ميل هذا الخط  $(OJ^*)$  السعر النسبي لآلة التصوير في السوق العالمية. ويحدث التوازن مبدئياً في النقطة  $(W)$  حيث يتقاطع  $(OJ^*)$  مع منحنى العرض المحلي  $(OJ)$ . يستورد الاقتصاد عدداً من آلات التصوير

قدره (OV) ويصدر كمية من الحبوب قدرها (VW) ويكون السعر المحلي آلة التصوير مساوياً لسعرها العالمي. ترفع التعرفة المفروضة على المستوردات من آلات التصوير السعر المحلي لآلة التصوير فوق السعر العالمي. ولنمثل ذلك السعر المحلي الجديد بميل الخط البياني (OJ<sub>T</sub>). فسوف يهبط الطلب على آلات التصوير إلى (OV) ويهبط العرض المتعلق بصادرات الحبوب إلى (V'W')، وسوف تجمع الحكومة ريعاً من التعرفة مساوياً لكمية من الحبوب قدرها (Z'W'). وينبغي أن يقع التوازن على (OJ\*) بيد أن تحديد موضع نقطة التوازن تلك يعتمد على الطريقة التي تتصرف بها الحكومة. فإن كانت تصرف ريع التعرفة على الحبوب، فإن التوازن الجديد يحدث في النقطة (Z) حيث سيستورد المستهلكون كمية من آلات التصوير قدرها (OV) ويدفعون لقاءها كمية من الحبوب قدرها (VZ') [وهي كمية الحبوب الباقية بعد أن اشترت الحكومة الكمية (Z'W')]. أما إذا كانت الحكومة تنفق ريع التعرفة على آلات التصوير فإن التوازن الجديد يحدث في النقطة (Z'') حيث سيستورد المستهلكون كمية من آلات التصوير قدرها (OV) ويدفعون لقاءها كمية من الحبوب قدرها (VZ) وسوف تستورد الحكومة كمية من آلات التصوير قدرها (V'W'') وتدفع لقاءها كمية من الحبوب قدرها (Z'W'). وبما أن (VZ') و (Z'W') يزيد عن (V'W')؛ وبما أن (V'W') تساوي (V'''Z'') فإن صادرات الحبوب الإجمالية ستكون كافية لتغطية ثمن آلات التصوير المستوردة.

#### • خلاصة :

تنشأ التجارة، وتكون ذات منفعة متبادلة، عندما تكون هناك فروق عالمية في التكاليف النسبية للإنتاج. وهذا هو قانون «الميزة المقارنة»، والطرح الجوهري لنظرية التجارة. وتنزع القيود التجارية مثل التعريفات إلى تخفيض المكاسب الناجمة عن التجارة.

يمكن استخدام منحني العرض والطلب العاديين لشرح الآثار الرئيسية للتجارة. عندما يكون السعر العالمي لسلمة ما أدنى من سعرها المحلي، فإن التجارة ترفع الكمية المطلوبة من قبل المستهلكين المحليين وتخفض الكمية المعروضة من قبل المنتجين المحليين. إن الزيادة الناجمة في فائض المستهلك تفوق النقصان الحاصل في فائض المنتج، والفرق بينهما يقيس الكسب الرفاهي الناجم عن التجارة. بيد أنه يمكن استخدام منحني العرض والطلب، أيضاً، لشرح المؤثرات الرئيسية للتعرفة

التي تخفض الكمية المطلوبة من قبل المستهلكين المحليين، وتزيد الكمية المعروضة من قبل المنتجين المحليين. والنقص الحاصل في فائض المستهلك يفوق الزيادة الحاصلة في فائض المنتج، وهذا الفرق يقيس الكلفة الرفاهية للتعرفة.

ولكن التجارة تتضمن تدفقاً سلعياً ذا اتجاهين، ويمكن تحليلها تحليلاً كاملاً فقط باستخدام أنماط التوازن العام. وأبسط نموذج من هذا النوع يحتوي على سلعتين. وتمثل شروط العرض بمنحني التحويل. وتمثل شروط الطلب بخريطة السواء.

تستطيع أسواق السلعتين أن تعمل، في اقتصاد مغلق، عندما يحدث الانتاج والاستهلاك في نقطة مشتركة. أما في اقتصاد منفتح، فإنهما تستطيعان العمل عندما يحدث الانتاج والاستهلاك في نقطتين مختلفتين تحددان مثلث تجارة. وتمثل المكاسب الناجمة عن التجارة بالانتقال إلى منحني سواء أعلى. ويمكن تحليل هذه المكاسب إلى نوعين: مكاسب ناجمة عن التبادل العالمي، ومكاسب ناجمة عن التخصص العالمي.

إن نموذج البلدين ضروري لبيان كيف تتوطد معدلات التبادل التجاري. فكمية الصادرات التي تقدمها بلد، ينبغي أن تكون مساوية لكمية المستوردات المطلوبة من البلد الأخرى. (وينبغي أن يكون مثلثا التجارة للبلدين متطابقين). وتحدد معدلات التبادل التجاري كيفية توزيع الكسب الناجم عن التجارة. ويمكن استخدام منحنيات العرض لشرح عملية تحديد معدلات التبادل التجاري في نموذج السلعتين وشرح آثار التعريفات على معدلات التبادل التجاري.

## أسئلة وتقايرن (\*) :

١ - وائم الشكل (٢- ١) لتبين أن بلدأ ما سوف يصدر منتجأ عندما يكون سعره العالمي أعلى من سعره المحلي قبل التجارة. وبين كمية الصادرات، والتغيرات في الانتاج والاستهلاك المحليين، والتغيرات في فائض المنتج وفائض المستهلك، والتغير الصافي في الرفاه.

٢ - وائم الشكل (٢- ١) لتبين كيف أن هبوطأ في السعر العالمي لألة التصوير يؤثر على اقتصاد يستورد آلات التصوير. وبين المؤثرات في الكميات المنتجة، والمستهلكة، والمستوردة، والتغيرات في فائض المنتج وفائض المستهلك، والتغير في الرفاه.

٣ - استخدم جوابك على السؤال الثاني لتبين أن التعرفة المفروضة على سلعة مستوردة يمكن استخدامها لمنع الانتاج المحلي من التغير استجابة للهبوط في السعر العالمي لألة التصوير. وبين معدل التعرفة وعائد التعرفة، والآثار المترتبة على الكميات المستهلكة والمستوردة، والآثار المترتبة على الرفاه، بالمقارنة مع الشروط التي كانت سائدة قبل هبوط السعر والتي سادته بعده. وهل تجبذ هذه السياسة، أم تعارضها؟ اشرح رأيك.

٤ - وائم الشكل (٢- ٧) لتبين كيف أن زيادة في السعر النسبي لألة التصوير يؤثر على اقتصاد يصدر آلات تصوير. وبين الآثار الواقعة على الكميات المنتجة والمستهلكة من آلات التصوير ومن الحبوب، وعلى الكميات المصدرة والمستوردة، وعلى الرفاه.

٥ - وائم الشكل (٢- ٩) لإثبات المقولة الواردة في النص والتي مؤداها أن البلدان التي لها منحنيات تحويل متطابقة تستطيع أن تكسب من للتجارة إذا ما كان لديها خرائط سواء مختلفة. وبين الكميات المنتجة والمستهلكة قبل افتتاح التجارة وبعبء، وبين الكميات التي شملتها عملية التجارة، والآثار المترتبة على الرفاه

(\*) انظر الملحق (C) للاطلاع على معالم إجابات الأسئلة ذات الأرقام المزدوجة.



في كل بلد. وشرح كيف أن رسمك البياني يوضح إعادة صياغة قانون الميزة المقارنة، الذي يقول إن التجارة المفيدة سوف تحدث عندما تكون الأسعار النسبية في بلدين مختلفة بدون التجارة.

٦ - قيل إن الشكل (٢- ١٢) يمثل آثار التعرفة على آلات التصوير المستوردة، وأن الملاحظة (٢- ٢) بينت أن معدل التعرفة مساوٍ لـ  $(W'Z'/Z'V')$ . بين أنه يمكن القول إن الشكل (٢- ١٢) يمثل آثار التعرفة على الحبوب المصدرة المساوية لـ  $(V''V'/OV')$  وأن معدل التعرفة التصديرية هذه يساوي معدل التعرفة الاستيرادية.

٧ - قال النص في معرض وصفه لآثار الزيادة في السعر النسبي لألة التصوير أن الشركات سوف تنتج مزيداً من آلات التصوير، وتخفيض من إنتاج الحبوب. ولكن الشركات التي تنتج الحبوب لا تصنع عادة آلات تصوير. ومن ثم، فإن التغيير سيكون أكثر دقة إذا ما قلنا إن الشركات المنتجة للحبوب سوف تقلص عندما تهبط أرباحها وأن الشركات المنتجة لآلات التصوير سوف تتوسع عندما تزداد أرباحها. ولإكمال هذه الحكاية، وضح كيف يمكن لسلوك المستثمرين أن يجبر الشركات المنتجة للحبوب على التقلص، ويتيح للشركات الصانعة لآلات التصوير أن تتوسع.



## الكفاءة الاقتصادية والميزة المقارنة

### القضايا :

تنشأ فرص التجارة الداخلية بسبب اختلاف شروط العرض والطلب من بلد إلى بلد، وتلك كانت النقطة الرئيسة التي عولجت في الفصل الثاني، الذي ركّزنا فيه، على أية حال، على شروط العرض، وسوف نستمر في ذلك في هذا الفصل والفصل الذي يليه. ويدرس هذان الفصلان قضايا ثلاث، هي :

• لماذا تختلف شروط العرض من بلد إلى بلد، الأمر الذي يؤدي إلى وجود فروق في الأسعار بين البلدان.

• كيف تنعكس تلك الاختلافات والفروق في النمط التجاري.

• كيف يؤثر النمط التجاري ومعدلات التبادل التجاري في الشروط الداخلية لكل بلد.

يركز النموذج المطروح في هذا الفصل على الفروق في التكنولوجيا بوصفها مصادر اختلاف في شروط العرض. وهو قائم على المثال الذي استخدمه ديفيد ريكاردو (David) ليببرهن قانون الميزة المقارنة. أما النموذج المُعدّ في الفصل الثاني فهو يركّز على الفروق في عروض العوامل. وهو ثمرة النموذج الذي استخدمه إيلي هيكشر (Eli Heckscher) وبيرتل أوهلين (Bertil Ohlin)، العالمان الاقتصاديان السويديان، لشرح تأثير مواهب العوامل على التخصص العالمي.

## مصادر الميزة المقارنة :

يعتمد شكل منحني التحويل لبلد ما وموقعه على عروض العوامل للبلد وعلى الكفاءة التي تُستخدم بها تلك العوامل. ويعبارة أخرى إن شكل المنحنى وموقعه يعتمد على ما وهبت به تلك البلد من أرض وعمالة، ورأس مال، وعلى ما توصلت إليه في ميدان التكنولوجيا.

تؤدي الفروق بين المواهب والتقنيات إلى فروق في منحنيات التحويل يمكن التنبؤ بها.

هناك فروق كبيرة في المواهب القومية التي تعكس هبات الطبيعة وثمرات الجهد البشري. إن هبات الطبيعة ليست موزعة بالتساوي. فبعض البلدان غنية بالنفط والفحم وخامات الحديد. وبعضها لديها شلالات مياه هائلة تولد بفضلها طاقة أرخص. وفي بعضها سهول خصبة تنتج محاصيل كبيرة من الحبوب. وبعضها تتوفر فيه أمطار كافية لزراعة الأرز والقطن. وبعضها تملك الكثير أو لا تملك شمساً. والأهم من ذلك كله هو أن بعض البلدان تمتلك مجموعة موارد ضرورية لأنشطة معينة. فهناك بلد تمتلك سهولاً وتتمتع بأمطار كافية لزراعة الحبوب. ويمكن أن يكون في بلد منجم حديد غني قريب جداً من نهر يمكن نقله بوساطته إلى مواقع الفحم. وأخيراً تتمتع بعض البلدان بوفرة الأيدي العاملة التي تستطيع تشغيل معامل كبيرة، وبعضها يفتقر إلى الأيدي العاملة الكافية لاستثمار طاقات الأرض الموجودة فيها.

تعتمد القوة العاملة لبلد ما، في إطار مفهوم معين، مورداً طبيعياً. وتعد، ضمن إطار مفهوم آخر، انعكاساً للإبداع البشري. إذ إن مجرد عدد الأيدي العاملة يعد هبة من الطبيعة، لكن مهارات العمال ومواقفهم تعكس التعليم والتدريب، وتؤثر تأثيراً كبيراً على الميزة المقارنة. فالبلد الغني بالناس ولكنها فقيرة بالمهارات يمكن أن تكون مناسبة لأنشطة معينة ولكنها غير ملائمة لإنتاج سلع مُصنَّعة ومن الضروري أيضاً التمييز بين الأنماط المختلفة من المهارات. إذ لدى بعض البلدان

أعداد كبيرة من العمال المهرة في تجميع السيارات وآلات التصوير والحاسبات. ولدى بعض البلدان أعداد وافرة من العلماء والمهندسين، فيستطيعون التخصص في المنتجات الجديدة المرتبطة بالبحوث. وهناك من يجادل، على سبيل المثال، بأن الولايات المتحدة الأمريكية تتمتع بالميزة المقارنة في البحث والابتكار ولكنها تخسر تجاه البلدان الأخرى كلما تقدمت السنوات بالمنتج الجديد، ونمت سوقه، وانتشرت المعرفة اللازمة لإنتاجه في البلدان الأخرى. ويقال إن دورة الإنتاج تجبر الولايات المتحدة على أن تظل في الطليعة في ميدان البحوث والابتكارات، فقط، كي نستطيع الصمود في الأسواق العالمية.

يتمثل جزء من موجودات رأس مال بلد ما في قوتها العاملة. فالمهارات العلمية والصناعية وغيرها تمثل استثمارات مقدرة برأس مال بشري. ويتمثل جزء آخر من رأس مال البلد في التجهيزات المادية: مثل الطرق والموانئ والسدود، والشاحنات والطائرات والسفن، والمصانع، ومباني المكاتب، والجرارات والمخارط والحاسبات. كلها تمثل جزءاً من ناتج سابق تم توفيره واستثماره بدلاً من استهلاكه.

يمكن للمصادر الطبيعية والمعرفة أن يتفاعلا بقوة. فلم يكن البوكسيت ذا قيمة كمصدر من مصادر الطبيعة إلى أن تطورت عملية استخلاص الألمنيوم بالتحليل الكهربائي وتطورت الطاقة الرخيصة اللازمة لتلك العملية. والألمنيوم نفسه لم يكن ثميناً إلى أن اكتشفت صناعات الأشغال المعدنية طرقاً لاستخدامه بدلاً من الفولاذ. وأكسيد اليورانيوم كان من غرائب الطبيعة إلى أن استطاعت العبقرية البشرية والحقد البشري اكتشاف مجال يُستخدم فيه اليورانيوم وإيجاد طريقة لفصل نظائره.

كذلك، يتفاعل السكان مع التكنولوجيا. فالأساليب الحديثة للإنتاج بالجملة تحتاج إلى أسواق كبيرة، ويحتمل أن تنحدر أولاً في مناطق ذات كثافة سكانية تستطيع استهلاك كميات هائلة من المنتجات النموذجية الموحدة. وبالتالي فإن مناطق كهذه يمكن أن تتمتع بالميزة المقارنة فيما يتعلق بالسلع المتجة بالجملة، وربما يستطيع الاحتفاظ بالمناطق المقابلة لها والتي تنطلق بعدها أو تنطلق على نطاق أضيق. لا بد

من ملاحظة أن للميزة المقارنة بعداً زمنياً. فهي تعتمد على حالة التكنولوجيا في اللحظة معينة وعلى انتشار التكنولوجيا الذي يحدث بعد ذلك. وتعتمد كذلك على تاريخ تراكم رأس المال وتركيبه احتياطي رأس المال الناجمة عن ذلك.

وفضلاً عن ذلك تتمتع الميزة المقاومة، بفضل الأسباب الأتفة الذكر، ببعد سياسي لأن الحكومات تؤثر في مستويات الاستثمار في رأس المال المادي والبشري. فهي تستفيد من استثماراتها في الذات في التربة والإبداع والنقل. كما تستخدم الحكومات نظام الضرائب وسياسات أخرى للتأثير في حجم الاستثمار الذي يقوم به القطاع الخاص واتجاهاته.

لا نستطيع النماذج المطروحة في هذا الفصل والفصل الذي يليه تغطية كل هذه الظواهر الهامة، بل تبسيطها، في واقع الأمر، تبسيطاً بالغاً. إذ يفترض أن تكون العمالة منتظمة ضمن كل بلد، ويمكن للعمال أن يتقلوا من صناعة إلى صناعة دونما حاجة إلى تدريبهم ثانية. كما يفترض أن يُحوّل رأس المال دونما حاجة إلى استخراج من هيئة وإيداعه في هيئة - دونما حاجة إلى تخفيض مخزون الجراررات ورفع مخزون الحاسبات. وفي هذا العرض الأولي يفترض، أيضاً، ثبات متطلبات العمالة ورأس المال في كل صناعة وكل بلد رغم أنها تختلف بين الصناعات وربما تختلف كذلك بين البلدان. ولا تُفصل هذه الافتراضات الأخيرة حتى الفصل الخامس.

## الانتاج والتجارة في النموذج الريكاردى :

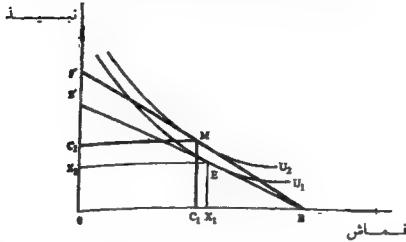
لتأمل بلدين هما بريطانيا والبرتغال، تنتجت سلعتين هما القماش والنبذ. لكل بلد مورد ثابت من العمالة. وكل صناعة تتطلب عدداً ثابتاً من العمال لإنتاج وحدة من المنتج<sup>(١)</sup>. تصف هذه المتطلبات حالة التكنولوجيا في كل بلد، وليست هذه المتطلبات متماثلة في بريطانيا والبرتغال.

### الاقتصاد البريطاني :

تملك بريطانيا (١٨٠) مئة وثمانين عاملاً. ويحتاج إنتاج باردة واحدة يومياً إلى ثلاثة عمال. ويحتاج إنتاج غالون من النبيذ إلى ستة عمال. وهذا كل ما نحتاج إليه من معرفة كي نستنتج منحنى التحويل البريطاني. فإذا أعمل جميع عمال بريطانيا في إنتاج القماش فإن البلاد تنتج (٦٠) ستين ياردة يومياً. وهذه الكمية تمثلها المسافة (OB). في الشكل (٣-١). وإذا ما استخدم جميع أولئك العمال في إنتاج النبيذ فإن بريطانيا تنتج (٣٠) ثلاثين غالوناً في اليوم. وهذه الكمية تمثلها المسافة (OB'). ويكون الخط (BB') هو منحنى التحويل البريطاني. وهذا الخط، خلافاً لمنحنيات التحويل التي رأيناها في الفصل الثاني، هو خط مستقيم. ويقدر ميله بنسبة متطلبات العمالة في صناعتي القماش والنبذ علماً بأن متطلبات العمالة ثابتة؛ وهي لا تعتمد على الناتج. أما السعر النسبي للقماش فيعطى بميل منحنى التحويل. وهو بالتالي مساو لنسبة متطلبات العمالة. وعندما تُنتج بريطانيا كلا السلعتين، عندئذ يثبت سعر القماش النسبي. ولا يعتمد على شروط الطلب.

(١) هكذا نرى أن النموذج الريكاردى قد بني على نظرية العمل للقيمة، ولكن ريكاردو وسواه من الاقتصاديين استخدموا تلك النظرية كوسيلة مناسبة للتحليل. إذ لم تكن محور علوم الاقتصاد الكلاسيكية بالطريقة التي كانت عليها في علوم الاقتصاد الماركسية. هنالك دور لرأس المال في الاقتصاد الكلاسيكي، ولكنه مُهمّ لدور العمالة. إذ يستخدم رأس المال لاستئجار العمال (وشراء المواد الخام) أثناء «فترة الانتاج» وقبل ظهور المنتج وإمكانية بيعه. فهو يشكل «ميزانية أجور» أكثر مما هو مخزون من الأليات. فمتى تكون نسبة الأجور متساوية في كل صناعة فإن ميزانية الأجور تكون، على أية حال، متناسبة مع استخدام الطاقة البشرية في كل صناعة. وهكذا فإن مجمل التكاليف، بما فيها تكاليف رأس المال، تكون متناسبة مع تكاليف العمالة. فإذا ما اتبعنا النموذج الريكاردى، فإننا نركز على متطلبات العمالة حصراً. أما إذا ما اتبعنا نموذج ميزات عوامل الانتاج حيث يلعب رأس المال دوراً مفضلاً في الانتاج فإن علينا أن نأخذ متطلبات رأس المال بالحسبان، أيضاً.

الشكل (٣-١): (الاقتصاد البريطاني)



شرح الشكل (٣-١): (الاقتصاد البريطاني)

عندما يكون مورد العمالة ثابتاً ومتطلبات العمالة ثابتة في كل قطاع، يكون منحنى التحويل لبريطانيا هو  $(BB')$ . وقبل انفتاح التجارة، فإن السعر النسبي للقماش يعطى بميل منحنى التحويل ويتحقق التوازن في (E) حيث يكون منحنى السواء  $(U_1)$  مماساً لمنحنى التحويل. تنتج بريطانيا وتستهلك كمية من القماش قدرها  $(OX_1)$  وكمية من النبيذ قدرها  $(OX_2)$ . وعندما تفتتح التجارة ويعطى السعر النسبي للقماش بميل الخط البياني  $(BF')$  فإن بريطانيا تخصص بإنتاج القماش، متجة كمية قدرها  $(OB)$ . ويتقل المستهلكون إلى (M) على منحنى السواء الأعلى  $(U_2)$  متطلعين كمية من القماش قدرها  $(OC_1)$  وكمية من النبيذ قدرها  $(OC_2)$ . ويكون مثلث التجارة هو  $(C_1BM)$ .

وهناك توضيح عددي للعلاقة بين السعر النسبي للقماش ونسبة متطلبات العمالة. تحت ظروف المنافسة تساوي الأسعار التكاليف الكلية للوحدة في التوازن المديد. وعندما تكون العمالة هي المدخل الوحيد فإن التكاليف الكلية للوحدة يجب أن تساوي، فضلاً عن ذلك، تكاليف وحدة العمالة، وبالتالي يكون لدينا المعادلة التالية :



السعر = معدل الأجور × العمالة المطلوبة لكل وحدة ناتج

$$\frac{1}{2} = \frac{3}{6} = \frac{\text{سعر القماش}}{\text{سعر النبيذ}} = \frac{\text{العمالة المطلوبة لكل ياردة من القماش}}{\text{العمالة المطلوبة لكل غالون من النبيذ}}$$

والتي تتطابق مع ميل الخط البياني (BB') في الشكل (٣-١) حيث (OB') يساوي نصف (OB).

وعلى الرغم من أن شروط الطلب لم تؤثر على السعر النسبي للقماش، فإنها تؤثر في مزيج الناتج. وفي حال غياب التجارة الخارجية فإن التوازن يتحقق في (E) حيث يكون منحنى السواء مماساً لمنحنى التحويل البريطاني. وسوف يكون ناتج القماش (OX<sub>1</sub>)، وسوف يساوي استهلاك القماش. أما ناتج النبيذ فسوف يكون (OX<sub>2</sub>) ومساوياً لاستهلاك النبيذ.

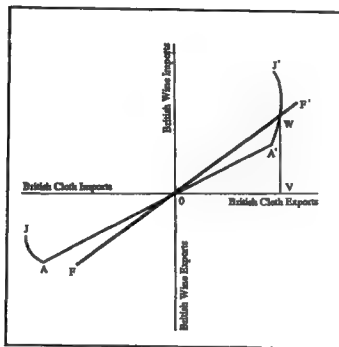
التجارة ومنحنى العرض :

إذا ما واجهت بريطانيا أسعاراً أجنبية مختلفة عن الأسعار المحلية، فإنها سوف تخصص في سلعة واحدة وتستورد السلعة الأخرى. ليكن قبل الخط البياني (BF') هو السعر النسبي للقماش في السوق العالمية، فإن بريطانيا سوف تتخلى عن إنتاج النبيذ وسوف يجري استئجار جميع العمال لصناعة القماش. وعندها يرتفع إنتاج القماش إلى (OB). وعندما يكون القماش هو الناتج الوحيد، فإن (OB) يقيس، فضلاً عن ذلك، دخلاً حقيقياً بدلالة القماش، ويكون (BF') هو خط الميزانية. وسوف ينتقل المستهلكون البريطانيون إلى (M) حيث يكون (BF') مماساً لمنحنى السواء الأعلى. وسوف يطلبون كمية من القماش قدرها (OC<sub>1</sub>) وكمية من النبيذ قدرها (OC<sub>2</sub>). وبذلك يكون عرض التصدير البريطاني من القماش هو (BC<sub>1</sub>) [الناتج المحلي ناقصاً الطلب المحلي]، ويكون طلب الاستيراد البريطاني من النبيذ هو (OC<sub>2</sub>).

هذه النتيجة ذاتها موضحة في الشكل (٣-٢) الذي يبين منحنى العرض

البريطاني.

الشكل (٣-٢): منحني العرض البريطاني



شرح الشكل (٣-٢) :

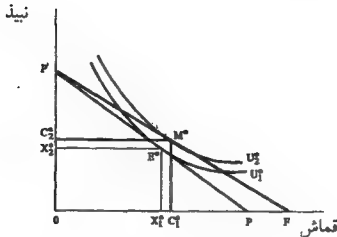
منحنى العرض (JAOA') مشتق من منحنى التحويل وخريطة السواء البيئيين في الشكل (١-٣). القطاع (AA') يطابق منحنى التحويل (BB')، والمسافة (OA') تساوي (EB) في الشكل (١-٣) والمسافة (OA) تساوي (EB). فعندما يكون السعر النسبي للقماش أعلى من ذلك الذي يعطيه ميل القطاع (AA') فإن بريطانيا سوف تعرض صادرات من القماش، وتطلب واردات من النسيج. وعندما يساوي ميل الخط البياني (FF') (وهو ميل (BF')) فإن بريطانيا سوف تعرض كمية من القماش للتصدير قدرها (OV) [وهي تساوي (C<sub>1</sub>B) في الشكل (١-٣)] في مقابل استيراد كمية من النسيج قدرها (VW) [وهي تساوي (C<sub>1</sub>M) في الشكل (١-٣)] وهكذا يكون مثلث التجارة (OVW) متطابقاً مع مثلث التجارة (C<sub>1</sub>BM) في الشكل (١-٣).

إن القطاع الخطي (AA') يطابق منحنى التحويل (BB') في الشكل (٣-١)، إذ إن له الطول نفسه والميل ذاته. والمسافة (OA') تساوي المسافة (EB) في الشكل (٣-١). وهي تبين أن الشركات البريطانية سوف تزيد ناتج القماش من (OX<sub>1</sub>) إلى (OB) عندما يزيد السعر النسبي للقماش على ميل منحنى التحويل بأدنى زيادة. إن امتداد (A'T') يعكس سلوك المستهلكين البريطانيين عندما يزداد السعر النسبي للقماش أكثر. وبالمثل فإن المسافة (OA) تساوي المسافة (EB') في الشكل (٣-١) مبينة أن الشركات البريطانية سوف تزيد ناتج النسيج من (OX<sub>2</sub>) إلى (OB') عندما يهبط السعر النسبي للقماش إلى ما دون ميل منحنى التحويل. وامتداد (AJ) يعكس سلوك المستهلكين البريطانيين عندما يستمر السعر النسبي للقماش في الهبوط. وعندما يكون السعر النسبي للقماش مساوياً إلى ميل (FF') فإن عرض بريطانيا من صادرات القماش يكون (OV) أما طلبها من واردات النسيج فيكون (VW).

#### الاقتصاد البرتغالي :

البرتغال أصغر من بريطانيا، إذ لديها (١٢٠) مئة وعشرون عاملاً فقط، إلا أن التكنولوجيا البرتغالية أكثر تقدماً. فلإنتاج ياردة واحدة من القماش تحتاج البرتغال إلى عاملين بالمقارنة مع ثلاثة عمال في بريطانيا. ويلزم ثلاثة عمال لإنتاج غالون واحد من النبيذ في البرتغال بالمقارنة مع ستة عمال في بريطانيا. فإذا ما استخدمت البرتغال جميع عمالها في إنتاج القماش فإن ناتجها سوف يكون (٦٠) ستين ياردة يومياً، ويمثل ذلك بالخط البياني (OP) في الشكل (٣-٣). وإذا ما استخدمتهم في إنتاج النبيذ، فإن ناتجها سوف يكون (٤٠) أربعين غالوناً كل يوم؛ ويمثل ذلك بالخط (OP'). إن منحنى التحويل البرتغالي هو (PP') وهو أكثر ميلاً من المنحنى البريطاني، فللبرتغال ميزة مطلقة في إنتاج كلا السلعتين : القماش والنبيذ، لأن لديها متطلبات عمالة أقل في كلا الصناعتين. وعلى أية حال فهي تتمتع «بالميزة المقارنة» في إنتاج النبيذ لأن «ميزتها المطلقة» أكبر في تلك الصناعة.

الشكل (٣-٣) : الاقتصاد البرتغالي



شرح الشكل (٣-٣) :

إن منحى التحويل للبرتغال هو  $(PP^*)$ . يُعطى السعر النسبي للقماش، قبل انفتاح التجارة، بميل منحى التحويل، ويتحقق التوازن عند  $(E^*)$ . وتنتج البرتغال وتستهلك كمية من القماش قدرها  $(OX_1^*)$  وكمية من النسيج قدرها  $(OX_2^*)$ . ولدى انفتاح التجارة فإن السعر النسبي للقماش يُعطى بميل الخط  $(FP)$  وهو مساوٍ لميل الخط  $(BF^*)$  في الشكل (٣-١) وتخصص البرتغال في إنتاج النسيج متجة كمية قدرها  $(OP)$ . وينتقل المستهلكون إلى  $(M^*)$  طالين كمية من القماش قدرها  $(OC_1^*)$  وكمية من النسيج قدرها  $(OC_2^*)$ . ويكون مثلث التجارة هو  $(M^*P^*C_2^*)$ .

وسوف يكون الاقتصاد البرتغالي، في حال غياب التجارة الخارجية، في ( $E^*$ ) منتجاً كمية من القماش قدرها ( $OX_1^*$ ) وكمية من النبيذ قدرها ( $OX_2^*$ ). أما إذا انفتحت أبواب التجارة الخارجية وكان السعر النسبي للقماش مثلاً في ميل الخط ( $FP$ ) [المساوي لميل الخط ( $BF'$ ) في الشكل (٣-١)] فإن البرتغال سوف تخصص كلية لإنتاج النبيذ متجة كمية قدرها ( $OP$ ) غالباً.

وسوف يكون عرضها من صادرات النسيج ( $C^*P^*$ ) وطلبها من واردات القماش ( $OC^*1$ )<sup>(٢)</sup>. إن القطاع الخطي لمنحنى العرض البرتغالي سوف يكون أكثر ميلاً من منحنى العرض البريطاني لأن منحناه التحويلي أكثر ميلاً.

الوازن في التجارة الدولية :

لقد قرأت في الفصل الأول نصاً شهيراً ناقش فيه آدم سميث (Adam Smith) لصالح التجارة الحرة ، ولكنك حُدِّرت من أن مناقشة سميث هذه ليست دقيقة تماماً. ولتذكر جملة واحدة من ذلك النص :

«إذا كان بإمكان بلد أجنبي أن يزودنا بسلعة بأرخص مما لو صنعناها نحن بأنفسنا ، فمن الأفضل شراءها منهم لقاء جزء من نتاج صناعتنا ، المستخدمة بطريقة تعود علينا بالمنفعة».

فإذا ما كانت كلمتا «أرخص» و«المنفعة» محددتتي الدلالة بعناية فإن هذه الجملة لا يمكن أن تتنبأ بالتجارة بين بريطانيا والبرتغال. إذ إن النسيج أرخص ثمناً في البرتغال منه في بريطانيا لأن متطلبات العمالة أدنى ، بيد أن القماش أرخص ، أيضاً. وليس لبريطانيا منفعة مباشرة في إنتاج النسيج أو القماش. وإذا ما استخدمت كلمة «أرخص» بالمعنى النسبي ، واستخدمت كلمة «منفعة» بالمعنى المقارن فإن النص ينبئنا بما نحن بحاجة إلى معرفته. وبما أن النسيج أرخص نسبياً في البرتغال ، والقماش

(٢) لقد رُسم الشكلان (٣-١) و(٣-٢) لبيان احتمالين. ففي الشكل (٣-١) ( $OC1$ ) أقل من ( $OX1$ ). وانفتاح التجارة خفض الاستهلاك البريطاني من القماش. ووفقاً لذلك فإن العرض البريطاني لصادرات القماش ( $C1B$ ) أكبر من الزيادة الحاصلة في إنتاج القماش ( $X1B$ ). وفي الشكل (٣-٢) نجد أن ( $OC^*2$ ) أكبر من ( $OX^*2$ ). وانفتاح التجارة يرفع من استهلاك البرتغال للنسيج ، وتكون صادراتها ( $C^*2P^*$ ) أقل من الزيادة الحاصلة في إنتاج النسيج ( $X^*2P^*$ ). وطلب المستهلكون البريطانيون مزيداً من النسيج وينخفض طلبهم على القماش عندما يصبح النسيج أرخص في بريطانيا ، بيد أن المستهلكين البرتغاليين يطلبون مزيداً من النسيج ومزيداً من القماش عندما يتدو القماش أرخص في البرتغال. وعلى أية حال ، فإن المستهلكين في كلا البلدين يكسبون من التجارة بانتقالهم إلى منحنيات السواء الأعلى.

أرخص نسبياً في بريطانيا فيمكن أن تحدث تجارة مربحة. إذ تستطيع البرتغال تصدير النبيذ، وتستطيع بريطانيا تصدير القماش.

بموجب النموذج الريكاردى فإن شروط الطلب لا تؤثر في الأسعار الداخلية قبل افتتاح التجارة. إذ تحدد الأسعار بفضل متطلبات العمالة. ولهذا فإن شروط الطلب لا تؤثر في النمط التجاري؛ ولكنها تؤثر في العلاقات التجارية وبالتالي في توزيع الأرباح الناجمة عن التجارة.

إن منحنى العرض البريطاني أكثر انبساطاً عند منشئه من منحنى العرض البرتغالي. وبالتالي فإن المنحنيين سوف يتقاطعان في الربع الشمالي الشرقي من الرسم البياني إذا ما وُصفاً معاً في رسم بياني واحد. يبين الشكل (٣-٤) ذلك القطاع الربيعي. إن الجزء الخاص ببريطانيا من منحنى العرض هو (OJ) أما الجزء العائد إلى البرتغال فهو (OJ\*)<sup>(٣)</sup> ويتحقق التوازن في التجارة بين بريطانيا والبرتغال عند (W)، حيث تكون صادرات البرتغال من النبيذ هي (OV) ووارداتها من النبيذ هي (VW)، وتكون صادرات البرتغال من النبيذ هي (VW) ووارداتها من القماش هي (OV). أما معدلات التبادل التجاري فتمثل بميل الخط البياني (OF)، وبما أن كل بلد تقع على الجزء المنحني من منحنى العرض الخاص بها، فإن كلتا البلدين يحققان كسباً من التجارة. ويصل المستهلكون إلى منحنيات سواء أعلى من مماسات منحنيات التحويل العائدة لبلادهم.

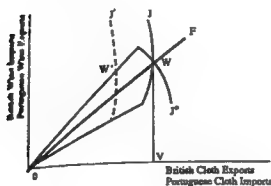
(٣) إن الجزء (OJ) من المنحنى البريطاني هو الجزء المحدد على النحو التالي (OA\*J) من الشكل (٣-٢). أما الجزء (OJ\*) من المنحنى البرتغالي فهو ذلك الجزء الواقع في القطاع الربيعي الجنوبي الغربي من الرسم البياني، إذا ما رسم المنحنى وحده، ولكنه قلب إلى الأعلى، كما هو الحال في الفصل الثاني، ليقس تدفقات التجارة المتنافسة على المحورين ذاتهما.

هنالك مثالان لحالتين يستولي فيهما مستهلكوا بلد ما على جميع المكاسب الناجمة عن التجارة.

(١) : إذا ما انحازت الأذواق البريطانية بقوة لصالح استهلاك القماش ، فإن (E) سوف تكون أقرب إلى (B) في الشكل (٣-١) وسوف تكون القطعة (BB) أقصر. لذلك سوف تكون القطعة الخطية من منحنى العرض البريطاني أقصر ، أيضاً جاعلة المنحنى يبدو مثل (OJ) في الشكل (٣-٤). وسوف يتحقق التوازن في التجارة بين بريطانيا والبرتغال عند (W') ، وسوف تُمثل معدلات التبادل التجاري بميل منحنى العرض البرتغالي. إذ سوف تصدر البرتغال النبيذ وتستورد القماش ولكنها لن تخصص كلياً في إنتاج النبيذ ، بل سوف تستمر بإنتاج بعض القماش لأن بريطانيا لا تستطيع إنتاج ما يلبي الطلب البرتغالي كله إضافة إلى تلبية الطلب المحلي الكبير. والأهم من ذلك هو أن التجارة لن تؤدي إلى تخفيض السعر النسبي للقماش في البرتغال ، وسوف يظل المستهلكون البرتغاليون على منحنى السواء ذاته الذي وصلوا إليه قبل انفتاح التجارة. إذ إن قوى السوق سوف تبقي العمليات التجارية مستمرة ، ولكن المستهلكين البرتغاليين لن يكسبون أو يخسروا جراء ذلك ، إذ سوف يستحوذ المستهلكون البريطانيون على كل المكاسب الناجمة عن التجارة.

(٢) : إذا كان الاقتصاد البريطاني أصغر من الاقتصاد البرتغالي ، فإن منحنى التحويل البريطاني سوف يكون أقصر ، وسوف يكون القطاع الخطي العائد لمنحنى العرض البريطاني أقصر أيضاً ، كما كان الأمر في الحالة

الشكل (٣-٤): التجارة بين بريطانيا والبرتغال



المنحنى (OJ) هو الجزء العائد إلى بريطانيا من منحنى العرض البريطاني والمأخوذ من الشكل (٣-٢). والمنحنى (OJ\*) هو الجزء العائد إلى البرتغال من المنحنى البرتغالي المشتق من الشكل (٣-٣) والمقلوب إلى الأعلى كي يقيس التدفقات التجارية ذاتها على المحورين نفسيهما. وتحقق الموازنة في (W) وتمثل العلاقات التجارية وحدودها بمنحنى (OF). تصدر بريطانيا كمية من القماش قدرها (OV) إلى البرتغال لقاء كمية من النسيج قدرها (VW). فإذا ما انحازت الأنواق البريطانية بقوة إلى القماش أو كانت بريطانيا أصغر بكثير من البرتغال، فإن منحنى العرض البريطاني سوف يكون (OJ') وتحقق الموازنة في (W').

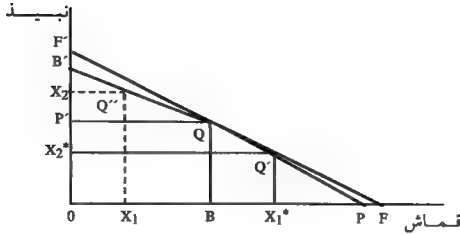


ربما تكون هذه النتيجة الأخيرة مُحيرة. إذ ربما يقول قائل ، إن بلداً صغيراً ستكون ضعيفة نسبياً. فلماذا ينبغي لمستهلكيها أن يكونوا قادرين على الاستحواذ على جميع المكاسب الناجمة عن التجارة؟ إن هذه الحيرة ناشئة عن خطأ شائع - اقتران الحجم الاقتصادي بقوة السوق. فليس هناك طرف يمارس قوة السوق في هذا المثال. إذ إن سوقَي البلدين ومجموعيهما تنافسيتان بشكل كامل ، فالحكومتان لا تحاولان التأثير في الكميات أو في الأسعار. لذلك يمكن لبلد صغيرة أن تستحوذ على جميع المكاسب الناجمة عن التجارة. إن اندماج أسواقها مع أسواق لدى أخرى لن يؤثر كثيراً على أسعار البلد الأخرى تلك ، ولن يكون لذلك أي أثر على الإطلاق إذا كانت البلد الصغيرة صغيرة حقاً.

أنماط النواتج في النموذج الريكاردي :

يمكن لشروط العرض والطلب أن تولد ثلاث مجموعات من النتائج في النموذج الريكاردي هذا. ويلمخص الشكل (٣- ٥) هذه النتائج الثلاث ، مستخدماً منحني تحويل عالمي هو  $(PQB)$  تم بناؤه من منحنيات التحويل القومية. [يمثل منحني التحويل البريطاني هنا بـ  $(P^*QB^*)$  ومُثلَّ منحني التحويل البرتغالي بـ  $(BPQ)$ ]. وفيما يلي النتائج الثلاث :

الشكل (٣-٥): شروط الطلب والتخصص



شرح الشكل (٣-٥):

عندما تُمثل معدلات التبادل التجاري بميل الخط (FF') الذي هو أكثر ميلاً من منحنى التحويل البريطاني ولكنه أكثر بساطة من منحنى التحويل البرتغالي فإن الناتج العالمي سوف يكون (Q). وسوف تخصص بريطانيا كمية في إنتاج القماش متجة كمية قدرها (OB)، وسوف تخصص البرتغال كمية في إنتاج النبيذ، متجة كمية قدرها (OP'). أما عندما تُمثل معدلات التبادل التجاري بميل الخط (PQ) المساوي لميل منحنى التحويل البرتغالي فإن الناتج العالمي سيكون في نقطة مثل (Q'). سوف تخصص بريطانيا تماماً بالقماش متجة كمية قدرها (OB) وسوف تخصص البرتغال جزءاً بالنبيذ متجة كمية قدرها (OX2\*) وكمية من القماش قدرها (BX1\*) وسوف تكون هذه هي نقطة التوازن إذا ما كان طلب مستهلكي البلدين من القماش هو (OX1\*) وهي كمية مساوية لكمية (OB) التي تستجها بريطانيا مضافاً إليها الكمية (BX1\*) التي تستجها البرتغال، وكان طلب المستهلكين من النبيذ هو (OX2\*) وهي كمية تساوي ما تنتجه البرتغال. وإذا ما مثلت معدلات التبادل التجاري بميل الخط (QB') المساوي لميل منحنى التحويل البريطاني، فإن الناتج العالمي سوف يكون في نقطة ما مثل (Q''). وسوف تخصص بريطانيا جزءاً بإنتاج القماش، متجة كمية قدرها (OX1) من القماش، وكمية قدرها (PX2) من النبيذ، وسوف تخصص البرتغال كمية بالنبيذ متجة كمية قدرها (OP'). وسوف تكون هذه هي نقطة التوازن إذا ما كان طلب مستهلكي البلدين من القماش هو (OX1) [المساوية لما تنتجه بريطانيا] ومن النبيذ كمية قدرها (OX2) [المساوية للكمية (OP') التي تستجها البرتغال والكمية (PX2) التي تستجها بريطانيا].

(١) عندما تقدر معدلات التبادل التجاري بميل الخط البياني ( $FF^*$ )، وتقع بالتالي فيما بين الأسعار التي سادت في بريطانيا، والتي سادت في البرتغال قبل انفتاح التجارة، فإن التوازن يتحقق في ( $Q$ ). إذ إن بريطانيا سوف تخصص كمية كلياً في القماش، منتجة الكمية ( $OB$ ) وسوف تخصص البرتغال كلياً في النبيذ، منتجة الكمية ( $OP^*$ ). وتسود هذه النتيجة عندما يطلب مستهلكوا البلدين كمية من القماش قدرها ( $OB$ ) وكمية من النبيذ قدرها ( $OP^*$ ) بالسعر النسبي للقماش المين بميل الخط البياني ( $FF^*$ ). وسوف يكسب مستهلكوا البلدين من التجارة.

(٢) عندما تقدر معدلات التبادل التجاري بميل الخط البياني ( $PQ$ ) المساوي للسعر النسبي للقماش الذي ساد في البرتغال قبل انفتاح التجارة، فإن التوازن يتحقق في النقطة ( $Q^*$ ). إذ سوف تخصص بريطانيا كلياً في القماش منتج كمية قدرها ( $OB$ ) في حين تخصص البرتغال جزئياً بحيث تنتج من النبيذ كمية قدرها ( $OX_2^*$ ) فقط من أجل أن تنتج كمية من القماش قدرها ( $OX_1^*$ ). وتسود هذه النتيجة عندما يطلب مستهلكوا البلدين كمية من القماش قدرها ( $OX_1^*$ ) وكمية من النبيذ قدرها ( $OX_2^*$ ) بالسعر النسبي للقماش المثل بميل الخط ( $PQ$ ). وفي هذه الحالة يستحوذ المستهلكون البريطانيون على كل المكاسب الناجمة عن التجارة. أما المستهلكون البرتغاليون فسوف لا يكسبون أو يخسرون.

(٣) عندما تقدر معدلات التبادل التجاري بميل الخط البياني ( $QB$ ) المساوي للسعر النسبي للقماش الذي كان سائداً في بريطانيا قبل انفتاح التجارة، فإن التوازن يتحقق عند نقطة مثل ( $Q^*$ ). إذ سوف تخصص بريطانيا جزئياً منتجة كمية من القماش قدرها ( $OX_1$ ) من أجل أن تنتج كمية من النبيذ قدرها ( $PX_2$ )، في حين تخصص البرتغال كلياً في النبيذ منتجة كمية قدرها ( $OP^*$ ). وتسود هذه النتيجة عندما يطلب مستهلكو البلدين كمية من القماش قدرها ( $OX_1$ ) وكمية من النبيذ قدرها ( $OX_2$ ) بالسعر النسبي للقماش المين بميل الخط البياني ( $QB^*$ ) وعندها سوف يستحوذ المستهلكون البرتغاليون على كل المكاسب الناجمة عن

التجارة، أما المستهلكون البريطانيون فلن يكسبوا شيئاً أو يخسرون. وفي الحالات الثلاث، بالطبع، سوف تصدر بريطانيا القماش، وتصدر البرتغال النبيذ. ويتم تحديد النمط التجاري تماماً بفضل التكاليف المقارنة المثلثة بملي منحي التحويل للبلدين. ويتحدد نمط الانتاج، على أية حال، بفضل شروط العرض والطلب معاً لأنهما يحددان معدلات التبادل التجاري. كما أن توزيع المكاسب الناجمة عن التجارة يتأثر كذلك بشرط الطلب لما لها من تأثير على معدلات التبادل التجاري.

#### الأجور، والأسعار، والميزة المقارنة :

لا يقوم المستهلكون البريطانيون بفحص التكاليف المقارنة عندما يقررون شراء القماش البريطاني أو القماش البرتغالي؛ بل ينظرون إلى أسعار منتجات البلدين. لذلك فإنه من المهم بيان كيف تترجم قوى السوق التكاليف المقارنة إلى أسعار في السوق. ويُبين ذلك جبرياً في المقطع الثاني من الملحق (A)، في حين يُشرح هنا رقمياً بأمثلة عديدة.

لنتذكر ما أسلفنا قوله من أنه ينبغي للأسعار أن تساوي تكاليف وحدة العمل في النموذج الريكاردي. ولذلك فإننا نعرف أسعار كل بلد عندما نعرف معدل الأجور ومتطلبات العمل لكل وحدة من الناتج في ذلك البلد. كما ينبغي استخدام أسعار الصرف، على أية حال، من أجل المقارنة بين أسعار البلدين.

ولنفرض أن معدل الأجور في بريطانيا هو (1.50) جنيهات يومياً، وأن سعر الصرف بين الجنيه والدولار هو (2) دولاراً للجنيه الواحد. وبالتالي يكون معدل الأجور في بريطانيا (3) دولاراً يومياً. وبما أن إنتاج ياردة من القماش في بريطانيا يحتاج إلى ثلاثة عمال، وإنتاج غالون النبيذ يحتاج إلى ستة عمال فإن أسعار السلع البريطانية بالدولار سوف تكون على النحو التالي :

|                      |                         |
|----------------------|-------------------------|
| سعر القماش البريطاني | 9.00 دولاراً لكل ياردة  |
| سعر النبيذ البريطاني | 18.00 دولاراً لكل غالون |

ولنفرض أن معدل الأجور في البرتغال (150) إسكودو يومياً وأن سعر الصرف بين الإسكودو والدولار هو 0.02 دولار لكل إسكودو؛ فإن معدل الأجور في البرتغال يكون (3) دولارات يومياً. وبما أن إنتاج ياردة واحدة من القماش يحتاج عاملين في البرتغال وإنتاج غالون واحد من النبيذ يحتاج إلى ثلاثة عمال فإن أسعار السلع في البرتغال مقسمة بالدولارات تكون على النحو التالي :

|                      |                      |
|----------------------|----------------------|
| سعر القماش البرتغالي | 6.00 دولارات للياردة |
| سعر النبيذ البرتغالي | 9.00 دولارات للغالون |

وإذا ما افتتحت التجارة بمعدلات الأجور وأسعار الصرف هذه فلنا المنتجين سيكونان في البرتغال أرخص منهما في بريطانيا. إذ إن الميزة المطلقة البرتغالية في القماش والنبيذ سوف تغطي الميزة المقارنة البريطانية في القماش.

في مثل هذه الظروف، على أية حال، سوف يحاول مستهلكو البلدين شراء القماش والنبيذ في البرتغال محدثين بذلك زيادة في طلب العمل في البرتغال وتناقصاً في طلب العمل في بريطانيا، وسوف يرتفع معدل الأجور في البرتغال وينخفض في بريطانيا. ولنفرض أن معدل الأجور في البرتغال قد ارتفع إلى (3.75) دولاراً يومياً، وأن معدل الأجور قد انخفض في بريطانيا إلى (2.25) دولاراً يومياً؛ فإن سعر القماش في البرتغال سوف يرتفع إلى (7.50) دولاراً للياردة الواحدة، وينخفض في بريطانيا إلى (6.75) دولاراً للياردة الواحدة، وبالتالي سوف يشرع مستهلكو البلدين بشراء القماش البريطاني. وسوف يرتفع النبيذ في البرتغال إلى (11.25) دولاراً للغالون الواحد، وينخفض سعره في بريطانيا إلى (13.50) دولاراً، وبالتالي سوف يستمر مستهلكو البلدين في شراء النبيذ البرتغالي. كما أن التغيرات في معدلات الأجور في البلدين سوف تتيح لأسعار السوق أن تعكس الميزة المقارنة البريطانية في القماش، وتوازن الميزة المطلقة البرتغالية بفضل طلب أجور أعلى لقاء عمل برتغالي أكثر كفاءة.

يمكن الاستعاضة عن التغيرات في معدلات الأجور بالتغيرات في أسعار الصرف. فلنفرض أن معدلات الأجور ثابتة في بريطانيا والبرتغال ولكن أسعار الصرف تقلب بحرية استجابة للتغيرات التي تحصل في العرض والطلب. إن الزيادة في طلب السلع البرتغالية، لدى افتتاح التجارة بسعر الصرف الأولي، تؤدي إلى زيادة الطلب على الإيسكودو اللازمة لدفع ثمن السلع البرتغالية؛ وهذا بدوره يؤدي إلى رفع سعر الإيسكودو تجاه الدولار، الأمر الذي يؤدي إلى رفع سعر الدولار فيما يتعلق بالأجور البرتغالية. فإذا ما ارتفع سعر الإيسكودو (0.025) دولاراً، على سبيل المثال، فإن قيمة الأجر البرتغالي سوف ترتفع إلى (3.75) دولاراً يومياً، تماماً كما حصل في المثال السابق. إضافة إلى تناقص الطلب على السلع البريطانية سوف يؤدي إلى تناقص الطلب على الجنيه الأمر الذي يؤدي إلى تخفيض سعر الجنيه تجاه الدولار وتخفيض قيمة الدولار للأجر البريطاني. فإذا ما هبط سعر الجنيه إلى (1.50) دولاراً، على سبيل المثال، فإن قيمة الأجر البريطاني سوف تنخفض إلى (2.25) دولاراً يومياً، كما حصل من قبل<sup>(٤)</sup>.

لا نستطيع أن نعرف أين تستقر معدلات الأجور دون الحصول على مزيد من المعلومات. فمعدلات التبادل التجاري بين بريطانيا والبرتغال تتقرر بفضل شروط العرض والطلب، كما نحتاج لمعرفة شروط التجارة قبل أن نكون قادرين على معرفة أين تستقر معدلات الأجور. فعندما تنتج بريطانيا القماش وتنتج البرتغال النبيذ، فإن شروط التجارة ومعدلات الأجور ومتطلبات العمل تحقق المعادلة التالية :

$$\frac{\text{سعر القماش البريطاني}}{\text{سعر النبيذ البرتغالي}} = \frac{\text{متطلبات العمل البريطاني للزيادة الواحدة}}{\text{متطلبات العمل البرتغالي للبالغون الواحد}} \times \frac{\text{معدل الأجور البريطانية}}{\text{معدل الأجور البرتغالية}}$$

(٤) لهذه النتيجة تضمين هام : فأي تقييم يجري فيما يتعلق بمعدلات الأجور المقارنة يعد تقييماً ذهنياً لأسعار الصرف المستخدمة للتعبير عن معدلات الأجور مقدرة بعملة عامة. وينبغي أن تتم تقديرات أسعار الصرف، على أية حال، ضمن إطار اقتصادي شامل عريض والذي يعد الإطار المشروع الوحيد لإجراء تقديرات عريضة لمعدلات الأجور المقارنة.

إننا لا نستطيع معرفة نسبة معدل الأجور دون معرفة معدلات التبادل التجاري ومتطلبات العمل لكل وحدة من الناتج.

هنالك نتيجة عامة واحدة يمكن استخلاصها دون معرفة المزيد، وهي واحدة من أهم النقاط التي أنتجتها نظرية التجارة؛ وهي أن الفروق في معدلات الأجور تعكس فروقاً في الانتاجية. فالبلدان ذات الأجور المنخفضة تتمتع بالضرورة بميزة «غير مشروعة» على منافسيها. إذ إن معدلات الأجور المنخفضة تعرض الانتاجية المنخفضة، وهي ضرورية لترجمة الميزة المقارنة إلى أسعار سوق.

ولسوف تبرز هذه النقطة ثانية عندما نلقي نظرة على الاختبار الإحصائي للنموذج الريكاردى، وعلى مناقشة «العمالة الأجنبية الرخيصة» من أجل تحديد التعريفات.

وهناك نقطة أخرى جديرة بالاهتمام وهي أن النموذج الريكاردى يقدم علاقة أنيقة بين مكاسب المستهلكين من التجارة ومعدل الأجور الحقيقي المقدر بدلالة السلع المستوردة. ولتأمل العلاقة من وجهة النظر البريطانية. عندما تتساوى الأسعار مع تكاليف العمل للوحدة، يكون لدينا :

سعر القماش = معدل الأجور × متطلبات العمل للياردة الواحدة في بريطانيا

وهكذا يقدر الأجر الحقيقي قماشاً بالمعادلة التالية :

$$\frac{1}{\text{متطلبات العمل للياردة الواحدة في بريطانيا}} = \frac{\text{معدل الأجور البريطانية}}{\text{سعر القماش}}$$

ومن ثم، فإن الأجر الحقيقي هو ثلث ياردة من القماش يومياً. فضلاً عن أن ذلك لا يتأثر بانفتاح التجارة لأن إنتاج القماش يستمر في بريطانيا، في حين لا تتغير متطلبات العمل. أما الأجر الحقيقي مقدراً بالنبيذ فيحدد بموجب المعادلة التالية :

$$\frac{\text{معدل الأجور البريطانية}}{\text{معدل الأجور البريطانية}} = \frac{\text{سعر القماش}}{\text{سعر النسيج}}$$

لهذا، سوف يرتفع الأجر الحقيقي عندما يرفع افتتاح التجارة السعر النسبي للقماش في بريطانيا متيحاً للمستهلكين البريطانيين تحقيق كسب من التجارة. ومن وجهة النظر البرتغالية فإن افتتاح التجارة لن يغير الأجر الحقيقي مقدراً بالنسيج، ولكنه سوف يرفع الأجر الحقيقي بدلالة القماش عندما ترفع التجارة السعر النسبي للنسيج في البرتغال، متيحةً بذلك للمستهلكين البرتغاليين تحقيق كسب من التجارة. (وفي حال النظر إلى هذه الافتراضات من الاتجاه المعاكس فإننا نرى أن افتتاح التجارة سوف لا يغير الأجر الحقيقي بدلالة أي من السلعتين إذا لم يتخصص البلد المعني كلياً، بحيث لا يحقق مستهلكوها كسباً أو خسارة من التجارة).

#### العرفات والأجور الحقيقية :

إن العلاقات القائمة بين معدلات التبادل التجاري والأجور الحقيقية تبين لنا كيف تؤثر التعرفة في الأجور الحقيقية. فلنفرض أن بريطانيا قد فرضت تعرفة على النسيج المستورد، فإن هذه التعرفة سوف لا تؤثر في الأجر البريطاني الحقيقي بدلالة القماش لأن ذلك قد حُدد بفضل القدر الثابت للعمل المطلوب لإنتاج ياردة واحدة من القماش. لقد رأينا، قبل قليل، أن التعرفة تميل إلى رفع السعر النسبي للسلعة المستوردة. ولهذا سوف تؤدي التعرفة إلى تخفيض الأجر الحقيقي البريطاني بدلالة النسيج عن طريق رفع السعر النسبي للنسيج في بريطانيا. إضافة إلى أننا سوف نبين في الفصل التاسع أن تعرفة بريطانية تفرض على النسيج المستورد تنزع إلى رفع السعر النسبي للقماش في البرتغال. (ذلك لأنها ترفع السعر النسبي للنسيج في بريطانيا الأمر الذي يجعل المستهلكين البريطانيين يستعيضون عن النسيج بالقماش وبالتالي



فإن التعرفة تؤدي إلى خفض كمية القماش المتوفر للتصدير من بريطانيا إلى البرتغال). وهكذا فإن التعرفة البريطانية سوف تؤدي إلى تخفيض الأجر الحقيقي البرتغالي بدلالة القماش. وبالتضمين، فإن تعرفة تفرض على سلعة بلد مستوردة يمكن أن تقلل مكاسب البلدين من التجارة.

توسيع نطاق النموذج الريكاردي :

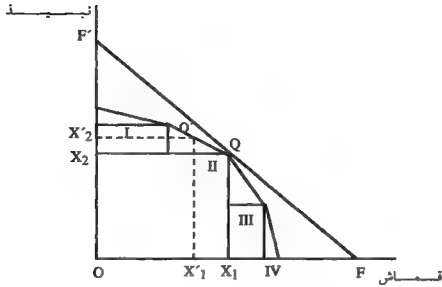
يمكن توسيع نطاق النموذج الريكاردي بسهولة ليغطي بلداناً وسلعاً عديدة، إذا ما امتد في اتجاه واحد في وقت واحد.

التجارة مع بلدان عديدة :

يوسع الشكل (٣-٦) نطاق النموذج بحيث يشمل بلداناً أربعة تنتج النبيذ والقماش. لقد حددت منحنيات التحويل للبلدان الأربعة بالأرقام الرومانية، وتستخدم لبناء منحنى تحويلي عالمي يشبه كثيراً المنحنى الموجود في الشكل (٣-٥).

لنفرض أن معدلات التبادل التجاري مساوية لميل الخط البياني ( $FF'$ )، فسوف يكون الناتج العالمي في ( $Q$ ) وسوف تخصص البلدان الأربعة كلها تخصصاً كاملاً. إذ سوف تخصص البلدان ( $I$  و  $II$ ) في القماش وسوف تصدران القماش لقاء النبيذ. أما البلدان ( $III$ ،  $IV$ ) فسوف تخصصان في النبيذ وسوف يصدرانه لقاء القماش. وسوف تكون الأسواق العالمية متوازنة إذا ما بلغ طلب المستهلكين في البلدان الأربعة، معاً، من القماش كمية قدرها ( $OX_1$ ) ومن النبيذ كمية قدرها ( $OX_2$ ). وسوف يكسب المستهلكون في البلدان الأربع من التجارة. وهذا الوضع مشابه تماماً للوضع القائم في ( $Q$ ) في الشكل (٣-٥).

الشكل (٣-٦) : التجارة بسلعتين ومع بلدان عديدة



شرح الشكل (٣-٦) :

عندما يكون السعر النسبي للقماش مساوياً لميل الخط (FF') فإن البلدين (I و II) تخصصان كلياً في القماش، والبلدين (III و IV) تخصصان كلياً في النبيذ. ويكون مجمل ناتج القماش (OX<sub>1</sub>) ومجمل ناتج النبيذ (OX<sub>2</sub>). وعندما يكون السعر النسبي للقماش مساوياً لميل منحنى التحويل للبلد (III) فإن البلد (I) تخصص كلياً في القماش، والبلد (II) تنتج شيئاً من القماش و شيئاً من النبيذ، أما البلدان (III و IV) فتخصصان كلياً في النبيذ، ويكون الناتج الإجمالي من القماش هو (OX<sub>1</sub>) والناتج الإجمالي من النبيذ هو (OX<sub>2</sub>).

ولنفرض أن معدلات التبادل التجاري مساوية لمنحنى التحويل للبلد (II)، فسوف يكون الناتج العالمي في نقطة مثل (Q)، وسوف تخصص بلدان ثلاثة كلياً. إذ تخصص البلد (I) في القماش وسوف تصدر بالتالي قماشاً لقاء النبيذ. وسوف تخصص البلدان (III و IV) في النبيذ وسوف تصدران النبيذ لقاء القماش. أما البلد (II) فسوف تنتج على أية حال القماش والنبيذ ولا نستطيع أن نقول شيئاً حول اتجاه

تجارتهـا. وسوف تتوازن الأسواق العالمية إذا ما بلغ طلب المستهلكين في البلدان الأربعة من القماش كمية قدرها (OX<sup>1</sup>) ومن النبيذ كمية قدرها (OX<sup>2</sup>). وسوف يحقق المستهلكون في البلدان I و III و IV كسباً من التجارة بيد أن المستهلكين في البلد (II) سوف لا يكسبون أو يخسرون. وهذا الوضع مشابه تماماً للوضع القائم في (Q<sup>+</sup>) في الشكل (٣ - ٥) بغض النظر عن عدم التيقن فيما يتعلق بتجارة البلد (II).

فلماذا يكون هناك عدم يقين في حالة دون أخرى؟ ففي حالة البلدين، هناك بلد تصدر النبيذ في حين تستورده البلد الأخرى. وبما أن على بريطانيا أن تستورد النبيذ لأنها تخصصت كلياً في القماش، وفي حالة البلدان الأربعة فإن بلداً ما عليها تصدير النبيذ في حين على بلد آخر أن تستورده، ولكن هذا لا يبين لنا ماذا ستفعل البلد (II). فعلى البلد (I) أن تستورد النبيذ، وعلى البلدين (III و IV) أن تصدراه.

ومن ثم هناك احتمالات ثلاثة عند (Q<sup>+</sup>) في الشكل (٣ - ٦) هي :

(١) عروض النبيذ من البلدين (III و IV) مساوية إلى طلب البلد (I)، أما البلد (II) فلا تمارس التجارة إطلاقاً،

(٢) عروض البلدين (III و IV) من النبيذ أقل من طلب البلد (I) وبالتالي تصدر البلد (II) النبيذ،

(٣) عروض البلدين (III و IV) من النبيذ أكبر من طلب البلد (I)، وبالتالي تستورد البلد (II) النبيذ.

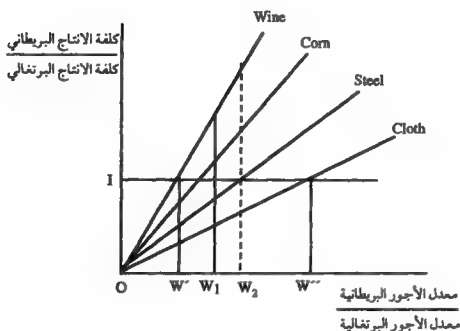
إن شروط العرض والطلب في العالم، إجمالاً، بما في ذلك الشروط في البلد (II) تفرض النتيجة المتعلقة بالبلد (II).

التجارة بسلع عديدة :

يوسع الشكل (٣ - ٧) النموذج الريكاردى ليشمل سلعاً أربع تنتجها بلدان هما بريطانيا والبرتغال. إنه يستخدم المعلومات المتعلقة بمتطلبات العمل لبيان كيف أن تكاليف إنتاج كل سلعة يعتمد على معدلات الأجور النسبية. فعندما يكون العمل هو المدخل الوحيد. تكون العلاقة التالية صحيحة :

$$\frac{\text{كلفة الانتاج البريطاني}}{\text{كلفة الانتاج البرتغالي}} = \frac{\text{متطلبات العمل في بريطانيا}}{\text{متطلبات العمل في البرتغال}} \times \frac{\text{معدل الأجور البريطانية}}{\text{معدل الأجور البرتغالية}}$$

الشكل (٣-٧) : التجارة مع بلدين وعدة سلع



شرح الشكل (٣-٧) :

في حال التوازن ، لا يمكن أن تكون نسبة الأجور أدنى من (OW) ولا أعلى من (OW'') ؛ فإذا كانت أدنى من (OW') فإن تكاليف إنتاج السلع الأربع تكون في بريطانيا أدنى منها في البرتغال ؛ وإذا كانت أعلى من (OW'') فإن تكاليف إنتاج السلع الأربع ستكون في بريطانيا أعلى منها في البرتغال. وعندما تكون نسبة الأجور مساوية لـ (OW<sub>1</sub>) فإن بريطانيا تنتج القماش والفولاذ ، وتنتج البرتغال الحنطة والنيذ. وعندما تكون نسبة الأجور مساوية لـ (OW<sub>2</sub>) فإن بريطانيا تنتج القماش ، والبرتغال تنتج الحنطة والنيذ ، وتنتج البلدان الفولاذ.

وهكذا ترتفع نسبة تكاليف الإنتاج بارتفاع نسبة معدلات الأجور، بيد أن مقدار ذلك الارتفاع يعتمد على نسبة متطلبات العمل.

ولتوضيح ذلك، نفرض أن إنتاج ياردة واحدة من القماش في بريطانيا يحتاج إلى ثلاثة عمال في حين يحتاج إنتاج الياردة الواحدة في البرتغال إلى عاملين، فيكون ميل خط القماش البياني في الشكل (٣-٧) هو  $(-\frac{3}{2})$ ، ويدل على مقدار الزيادة في نسبة التكاليف التي تحدثها زيادة في نسبة الأجور. ويجعله أكثر الخطوط انبساطاً في الشكل (٣-٧) فلننا نفترض بأن نسبة متطلبات العمل البريطانية إلى متطلبات العمل البرتغالية هي في إنتاج القماش أدنى منها في إنتاج الفولاذ أو الحنطة أو النبيذ.

وإذا كانت كلفة إنتاج سلعة في بريطانيا أعلى من كلفة إنتاجها في البرتغال فيمن بريطانيا لا تنتج تلك السلعة. لذلك، فإن الخط الأفقي في الشكل (٣-٧) الذي يشير إلى أن نسب التكاليف تساوي (١) يلعب دوراً حاسماً. وتحدد تقاطعاته مع خطوط السلع الأربع نموذج الإنتاج كل حسب نسبة أجور.

ولنفرض أن نسبة الأجور تساوي (OW')، تكون تكاليف إنتاج النبيذ في بريطانيا والبرتغال متساوية، لكن تكاليف إنتاج الحنطة والفولاذ والقماش تكون أدنى في بريطانيا. ولهذا سوف تنتج بريطانيا السلع الأربع كلها، في حين سوف تخصص البرتغال كلياً في إنتاج النبيذ. وبالتصمين، يكون على البرتغال تصدير النبيذ لقاء الحنطة والفولاذ والقماش، وعلى بريطانيا استيراد النبيذ على الرغم من أنها تنتج بعض النبيذ للاستهلاك المحلي.

ولنذهب إلى الطرف الآخر المقابل ونفرض أن نسبة الأجور مساوية لـ (OW''). فتكون تكاليف إنتاج القماش متساوية في بريطانيا والبرتغال، بيد أن تكاليف إنتاج الفولاذ والحنطة والنبيذ أعلى في بريطانيا؛ ولهذا فإن بريطانيا سوف

لتخصّص كلياً في القماش، أما البرتغال فسوف تنتج السلع الأربع كلها. وبالتضمين، ينبغي لبريطانيا أن تصدر القماش لقاء الفولاذ والحنطة والنبذ، وعلى البرتغال أن تستورد القماش رغم أنها تنتج بعضاً منه للاستهلاك المحلي.

وعندما يتحقق التوازن عند أحد هذه الأطراف، فإنه لا يعود هناك أي غموض، ويكون غمط الإنتاج واضحاً، وكذلك يكون غمط التجارة؛ وتكون النتائج متساوية الوضوح في نقاط معينة أخرى. أما إذا كانت نسبة الأجور مساوية لـ (OW<sub>1</sub>) فإن تكاليف إنتاج القماش والفولاذ تكون في بريطانيا أدنى منها في البرتغال، في حين تكون تكاليف إنتاج الحنطة والنبذ في البرتغال أدنى منها في بريطانيا. ولهذا سوف يتخصص بريطانيا كلياً في القماش والفولاذ، في حين يتخصص البرتغال كلياً في الحنطة والنبذ. وسوف تصدر بريطانيا القماش والفولاذ لقاء الحنطة والنبذ.

يكون غمط التجارة في بعض النقاط الأخرى مبهماً، على أية حال. فإذا كانت نسبة الأجور مساوية لـ (OW<sub>2</sub>)، تكون كلفة إنتاج القماش في بريطانيا أدنى، في حين تكون تكاليف إنتاج الحنطة والنبذ في البرتغال أدنى، وتكون تكاليف إنتاج الفولاذ متساوية في البلدين. ويكون غمط الإنتاج واضحاً؛ إذ سوف تنتج بريطانيا القماش والفولاذ، وسوف تنتج البرتغال الفولاذ والحنطة والنبذ. كما تكون بعض تدفقات التجارة واضحة؛ إذ سوف تصدر بريطانيا القماش، في حين تصدر البرتغال الحنطة والنبذ. ولكننا لا نستطيع أن نعرف أي بلد تلك التي سوف تصدر الفولاذ. فإذا كانت بريطانيا كبيرة بالمقارنة مع البرتغال، فإنها سوف تكون قادرة على تلبية طلب البلدين من القماش وتلبية طلبها المحلي من الفولاذ، ومع ذلك يكون لديها ما يكفي من العمالة لتصدير الفولاذ إلى البرتغال. أما إذا كانت البرتغال

كبيرة بالمقارنة مع بريطانيا فإنها ربما تكون قادرة على تلبية مطالب البلدين من النيبذ والقماش وتلبية طلبها المحلي من الفولاذ، ومع ذلك يكون لديها ما يكفي من العمال لتصدير الفولاذ إلى بريطانيا.

وعندما تكون هناك سلع أكثر من البلدان، فربما يكون نمط التجارة مبهماً حتى وإن كان نمط الإنتاج واضحاً. وتكون المشكلة ماثلة لتلك التي نواجهها عندما تكون هناك بلدان أكثر من السلع. فإذا كان الناتج في النقطة (Q) في الشكل (٣-٦)، فإننا لا نعرف أي منتج سوف تصدره البلد (II)؛ وعندما تكون نسبة الأجوز هي (OW<sub>2</sub>) في الشكل (٣-٧) فإننا لا نعرف أي بلد سوف تصدر الفولاذ. وعندما تكون هناك بلدان عديدة و سلع كثيرة، فيكون من المحتمل التنبؤ بتدفقات التجارة، ولكن لا بد من الحصول على معلومات شاملة حول العرض والطلب من أجل التنبؤ بالأمور الأخرى.

اختبار تجريبي للنموذج الريكاردي :

لا يمكن أن تكون النماذج الاقتصادية واقعية تماماً. فإذا لم تكن أكثر بساطة من العالم الواقعي، فإنها لن تساعدنا على اختراق التعقيدات، وعلى تنظيم تفكيرنا. والنموذج الريكاردي أبسط من أن يصف بدقة أسباب التجارة الدولية ومؤثراتها.

إن البيانات الرئيسة التي يقدمها النموذج توضح العلاقات الهامة التي يمكن إثبات بعضها والتحقق منها. ويمكن استخدامها للتنبؤ بتدفقات التجارة الفعلية رغم وجود التعريفات والعوائق التجارية الأخرى.

الجدول (٣-١) :

النتائج لقاء كل عامل ، والأداء التصديري المقارن ،

بريطانيا العظمى والولايات المتحدة ، ١٩٥٠

| عدد الصناعات  |   |          | الفرق في النتائج لكل عامل   |
|---|---|----------|---|
| صادرات الولايات المتحدة أصغر من الصادرات البريطانية | صادرات الولايات المتحدة أكبر من الصادرات البريطانية | الإجمالي |   |
| ٢٦  | ٢٢  | ٠٤       | نتائج الولايات المتحدة لكل عامل أقل من (٣، ٤) أمثال الناتج البريطاني          |
| ١٣  | ٠٣  | ١٠       | نتائج الولايات المتحدة لكل عامل يساوي على الأقل (٣، ٤) أمثال الناتج البريطاني |
| ١٩  | ٢٥  | ١٤       | الإجمالي  |

\* المصدر : مأخوذ من روبرت م. ستيرن (Robert M. Stern)، «الانتاجية البريطانية والأمريكية والتكاليف المقارنة في التجارة الدولية»، صحف أكسفورد الاقتصادية، ١٤ / أكتوبر / ١٩٦٢م.

لقد قام روبرت أم ستيرن بأحد اختبارات النموذج الريكاردى ، ولخص عمله في الجدول (٣-١). وينظر الجدول في صادرات بريطانيا العظمى والولايات المتحدة في عام ١٩٥٠ ، وهو العام الذي تتوفر لدينا فيه معطيات مفصلة حول الانتاجية



(متطلبات العمل) في صناعات البلدين. ويركز على صادرات البلدين. ويركز على الصادرات البريطانية والأمريكية إلى بلدان العالم الثالث، وذلك لتضادي التشوهات التي تنجم عن الفروق في الحواجز التجارية البريطانية والأمريكية<sup>(١)</sup>.

لقد كان الناتج لكل عامل في الولايات المتحدة، عام ١٩٥٠م، أعلى بكثير مما هو عليه في بريطانيا العظمى. وبعبارة أخرى، كانت متطلبات العمل أدنى بكثير. وكان ذلك صحيحاً في كل صناعة تقريباً الأمر الذي كان في مصلحة الولايات المتحدة بشكل مطلق. بيد أن نسبة الأجور في الولايات المتحدة كانت (٤، ٣) أمثال الأجور في بريطانيا العظمى الأمر الذي اكتسح تلك الميزة التي تمتعت بها أمريكا وأزالتها وأتاح بذلك لكل بلد أن تستثمر ميزتها المقارنة.

ولنين صحة ذلك، يمكننا استخدام فروق الأجور بين البلدين لنضيف التسع وثلاثين (٣٩) صناعة التي شملتها دراسة شتيرن (Stern). ففي (٢٦) صناعة كان الناتج لكل عامل في الولايات المتحدة أقل من (٤، ٣) أمثال الناتج في بريطانيا العظمى. وفي ضوء ما علمناه من الشكل (٣-٧) لا بد من توقع أن بريطانيا العظمى قد أفادت من ميزتها المقارنة في تلك الصناعات. وفي (١٣) صناعة كان الناتج لكل عامل في الولايات المتحدة يساوي على الأقل (٤، ٣) أمثال الناتج في بريطانيا العظمى، ولا بد من التوقع بأن الولايات المتحدة قد أفادت من ميزتها المقارنة في تلك الصناعات. ولقد شملت هذه التنبؤات في الجدول (٣-١). وكانت الصادرات البريطانية في (٢٢) حالة من أصل الـ (٢٦) حالة المذكورة أعلاه أكبر من

(١) تتأثر الصادرات البريطانية إلى الولايات المتحدة بالحواجز التجارية الأمريكية، كما تتأثر الصادرات الأمريكية إلى بريطانيا بالحواجز التجارية البريطانية. لذلك فإن التجارة الثنائية بين البلدين تشوه بسبب الفروق الموجودة بين حواجزهما التجارية. كذلك الصادرات البريطانية والأمريكية إلى فرنسا تتأثر بالحواجز التجارية الفرنسية، ولكن الآثار الواقعة على صادرات البلدين متماثلة تقريباً. لم يكن ذلك صحيحاً تماماً عام ١٩٥٠م عندما سلكت البلدان الأوروبية سلوكاً مميزاً ضد السلع القادمة من الولايات المتحدة وذلك للحفاظ على الدولارات النادرة، كما أن بلدان الكومنولث منحت الصادرات البريطانية معاملة الأفضلية. ربما لا يكون هذا صحيحاً اليوم، لأن بريطانيا وفرنسا كليهما عضوان في المجموعة الأوربية التي يقبل أعضاؤها صادرات بعضهم البعض بحرية.

الصادرات الأمريكية. وكانت الصادرات الأمريكية في (١٠) حالات من أصل الـ (١٣) حالة الأخرى أكبر.

يُعد هذا التماثل مدهشاً، فإن عدد الاستثناءات البالغة سبع استثناءات في مجملها تعد أقل مما يتوقع المرء، علماً بأن التعريفات والحوافز التجارية الأخرى تشوه التدفقات التجارية، وأن كل واحدة من الـ (٣٩) صناعة تشمل شركات عديدة تنتج سلعاً متميزة، وأن الفروق في الانتاجية ليست هي سبب التجارة الوحيدة.

خلاصة :

حسب النموذج الريكاردي، تعزى الفروق في الأسعار النسبية عبر البلدان إلى الفروق في متطلبات العمل. إذ ربما تستخدم بلد ما عمالة أقل في كل صناعاتها. في حين لا تحول ميزتها المطلقة في الكفاءة، على أية حال، دون قيامها بتجارة مربحة مع بلدان أقل كفاءة. وسوف يكون لها ميزة مقارنة في تلك الأنشطة التي تكون فيها ميزتها المطلقة هي الأكبر.

وبما أن متطلبات العمل في النموذج الريكاردي ثابتة، فإن تكاليف العمل أيضاً تكون ثابتة. ولهذا فإن شروط الطلب لا تحدد النموذج التجاري في حالة البلدين والسلعتين. إنها تساعد في تحديد معدلات التبادل التجاري، على أية حال، وتؤثر بالتالي على توزيع المكاسب الناجمة عن التجارة. وإذا كانت أذواق بلد ما متميزة لصالح سلعة تصديرية لبلد آخر (أو إذا كانت بلد ما أكبر بكثير من البلد الأخرى) فإنها لن تتخصص كلياً، وسوف تستحوذ البلد الأخرى على جميع المكاسب الناجمة عن التجارة.

عندما تكون هناك بلدان عديدة وسلع كثيرة، فإن شروط العرض والطلب، تتضافر لتحديد نمط الانتاج في كل بلد، وبالتالي لتحديد تركيب السلعة التجارية لكل بلد.

يتم تحديد نسب الأجور النقدية عبر عملية تحويل الميزة المطلقة إلى ميزة مقارنة. فالبلد ذات متطلبات العمل المنخفضة في جميع صناعاتها سوف يكون لديها أجور نقدية أعلى من بلد ذات متطلبات عمل عالية، مع أخذ سعر الصرف بين عمليتهما في الحسبان. ولهذا فإن بلدًا ذات أجور منخفضة لا تحتاج إلى أن تخضع للميزة «غير المشروعة» في التجارة، إذ إن الأجور المنخفضة عادة تعكس إنتاجية منخفضة.

يؤكد العمل التجريبي في النموذج الريكاردي تنبؤات النموذج المتعلقة بمؤثرات الفروق في الانتاجية وفي معدلات الأجور عبر البلدان على تركيبة التجارة.

أما معدلات الأجور الحقيقية فتحدد بفضل نمط الانتاج ومعدلات التبادل التجارية. فعندما تتخصص بلدان كلياً، فإن التجارة لا تؤثر في الأجر الحقيقي لكل بلد بدلالة سلعتها التصديرية، بل ترفع الأجر الحقيقي بدلالة سلعتها المستوردة. ووفقاً لذلك تنزع التعريفات إلى تخفيض المكاسب الناجمة عن التجارة عن طريق رفع سعر السلعة المستوردة وهكذا تخفض الأجر الحقيقي المقدر بدلالة السلعة المستوردة.

### أسئلة ومسائل :

(١) «بما أن الحكومة تستطيع التأثير على الميزة المقارنة عن طريق تقديم عون للشركات لاستثماره في رفع الانتاجية، فإن المكاسب الناجمة عن التجارة تكون مصطنعة. لذلك ينبغي ألا يعترض أحد عندما تستخدم الحكومة التعريفات بدلاً من ذلك لحماية الشركات من المنافسة الأجنبية» إشرح هذا القول.

(٢) «في النموذج الريكاردي، يرفع انفتاح التجارة الأجر الحقيقي بدلالة السلع المستوردة دون تخفيضها بدلالة السلعة المصدرة، ولهذا على العمال أن يحبذوا التجارة. بيد أن العمال الذي يواجهون منافسة استيرادية، يعارضون، عادة، التجارة، ولهذا هناك خطأ ما في النموذج». إشرح هذا القول وعلق عليه.

(٣) باستخدام الأرقام التالية العائدة لفرنسا وألمانيا، والمتعلقة بسلعتي الخنطة والفولاذ، ارسم منحني تحويل عالمي لهذين البلدين :

| العمال اللازمون للإنتاج |            |           |          |           |
|-------------------------|------------|-----------|----------|-----------|
| البلد                   | عدد العمال | بوشل جيوب | طن فولاذ | زوج أحذية |
| فرنسا                   | ١٠٠        | ٠٢        | ٠٥       | ٠٤        |
| ألمانيا                 | ١٦٠        | ٠٤        | ١٠       | ٠٦        |
| إيطاليا                 | ٠٦٠        | ٠٥        | ٢٠       | ٠١        |

أي بلد سوف تصدر الفولاذ؟ وليكن معدل الأجر في فرنسا وألمانيا هو (١٠) دولارات قبل انفتاح التجارة ولنفرض أن الأجر الألماني ثابت. ماذا يجب أن يحدث للأجر الفرنسي لدى تخصص البلدين كلياً بعد انفتاح التجارة؟

(٤) باستخدام الأرقام الموجودة في (٣) أعلاه والعائدة إلى ألمانيا وإيطاليا وإلى سلعتي الفولاذ والأحذية، احسب السعر النسبي للفولاذ في كل بلد قبل انفتاح التجارة، واحسب الأجر الحقيقي في كل بلد بدلالة الفولاذ، وبدلالة الأحذية. وليكن السعر النسبي للفولاذ أربعة أزواج من الأحذية لكل طن من الفولاذ بعد انفتاح التجارة. فماذا يحدث للأجر الحقيقي لكل بلد بدلالة الفولاذ وبدلالة الأحذية؟

(٥) باستخدام الأرقام في (٣) العائدة إلى فرنسا وألمانيا وإيطاليا وإلى سلعتي الحبوب والأحذية، ارسم منحنى تحويل عالمي للبلدان الثلاثة. ثم أدرج في قائمة جميع احتمالات الأنماط التجارية والأسعار النسبية التي سوف تسود فيما يتعلق بسلعة الحبوب.

(٦) باستخدام الأرقام في (٣) العائدة إلى ألمانيا وإيطاليا وإلى سلع الحبوب والفولاذ والأحذية، حدد أدنى نسبة وأعلى نسبة للأجور (يقسم الأجر الألماني على الأجر الإيطالي) والتي يمكن للتجارة أن تحدث عندها. وماذا سوف تنتج كل بلد عند هذه النسب؟ وإذا كانت نسبة الأجور هي (٢٥، ١) فماذا سوف تنتج كل بلد؟ وماذا يمكن أن نقول بشأن النمط التجاري عند كل نسبة من نسب الأجور؟





## مميزات العوامل والميزة المقارنة

القضايا :

لقد خدم النموذج الريكاردي المعروض في الفصل الثالث غايات هامة عديدة. فقد فسّر الفروق الدولية في شروط العرض، وتتبع شروط العرض والطلب في تحديد النمط التجاري وتوزيع المكاسب الناجمة عن التجارة، وركز على تعديلات أسعار الأجور اللازمة لتحقيق التوازن في الأسواق الدولية. ولكنه لم يُلْقى إلا قليلاً من الضوء على قضايا هامة أخرى؛ فنحن إذاً بحاجة إلى نموذج آخر لدراستها :

- \* كيف ترفد الفروق في ميزات العوامل الفروق في شروط العرض.
- \* كيف تنعكس هذه الفروق في أسعار العوامل والمنتجات.
- \* كيف تؤثر التجارة في أسعار العوامل وفي توزيع الدخل.

لقد قام بتطوير النموذج المطروح في هذا الفصل إيلي هيكشر (Eli Heckscher) وبيرتيل أولهن (Bertil Ohlin) في عشرينات القرن العشرين، وشُدُّب من قبل علماء اقتصاد عديدين من بينهم بول سامويلسن (Paul Samuelson).

وللتركيز على تأثير عروض العوامل، يفترض هذا النموذج أن يكون لدى كل البلدان تقنيات متماثلة، مع إلغاء الفروق في متطلبات العمل التي كانت سبباً رئيساً في التجارة بموجب النموذج الريكاردي؛ ويتجاوز بعض الأسباب الأخرى

أيضاً. فصيغة النموذج التي سندرسها، على سبيل المثال، لا تدخل تأثير حجم البلد في الحساب، وذلك عن طريق افتراض عدم وجود اقتصاد وفورات الحجم\*، وتتجاوز تأثير شروط الطلب وذلك بافتراض تطابق أذواق المستهلكين.

نظرية هيكشر - أوهلين (Heckscher - Ohlin) :

إن منهج هيكشر - أوهلين في معالجة نظرية التجارة، والمعروف كذلك بـ«منهج ميزات العوامل» مبني على افتراضين هما :

(١) تختلف السلع في متطلبات العوامل. فمثلاً تتطلب السيارات رأس مال لكل عامل أكبر مما يتطلبه إنتاج الأثاث أو القماش، والطائرات تتطلب أكثر من السيارات وبعبارة أخرى، يمكن تصنيف السلع بحسب «كثافة العوامل».

(٢) تختلف البلدان في مواهب العوامل. فبعضها يملك رأس مال كبير لكل عامل، وبعضها لديه القليل جداً. وبعبارة أخرى، يمكن تصنيف البلدان بحسب «وفرة العوامل».

يقود هذان الافتراضان إلى النظرية الجوهرية لنموذج هيكشر - أوهلين. فبلد ذات وفرة في رأس المال تنزع إلى التخصص في إنتاج السلع ذات الكثافة الرأسمالية، وسوف تصدر، بالتالي، تلك السلع لقاء سلع ذات كثافة عمالية. وهذا سوف ينقلها من التدرج النسبية للعمالة لديها. ويمكن صياغة النظرية في عبارات عامة على النحو التالي :

«تقوم التجارة على الفروق في وفرة العوامل،

كما تُعكّل الآثار الرئيسية لتلك الفروق».

هنالك طريقتان للبرهنة على نظرية هيكشر - أوهلين. إذ يمكننا أن نبين كيف أن الفروق في ميزات العوامل تؤدي إلى إيجاد فروق في منحنيات التحويل. وهذه

(الترجم)

(\*) غلط من الإنتاج يتميز بانخفاض الكلفة نتيجة «الضخامة الإنتاج».



الاستراتيجية الأولى تتج «صيغة نسب العوامل» لنظرية هيكشر - أوهلين. ويمكننا، بدلاً من ذلك، أن نبين كيف أن الفروق في أسعار العوامل تؤدي إلى وجود فروق في أسعار السلع. وهذه الاستراتيجية الثانية تسفر عن «صيغة الأسعار النسبية» للنظرية. وفي ظل افتراضات قوية معينة، فإنها تؤدي، فضلاً عن ذلك، إلى فرضية أخرى هي : التجارة تلغي الفروق في أسعار العوامل. وكلتا الاستراتيجيتين تشرحان في هذا الفصل.

هنالك أشكال مختلفة لنموذج هيكشر - أوهلين. فالصيغة المدروسة في هذا الفصل تستعير فرضية تستخدم في النموذج الريكاردى.

وتعمل متطلبات عوامل ثابتة لكل وحدة من الناتج. أما الصيغة التي سوف تدرس في الفصل السادس فتتطلب ذلك الافتراض. سوف تعتمد متطلبات العوامل على أسعار العوامل.

ميزات العوامل، والاتاج، والتجارة في نموذج هيكشر - أوهلين :

يعتمد شكل منحني التحويل الريكاردى على متطلبات العمل وعلى مورد العمالة. في حين يعتمد شكله في نموذج هيكشر - أوهلين على متطلبات العمال ورأس المال، معاً، وعلى موارد العمالة ورأس المال.

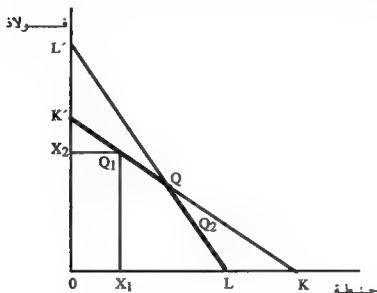
ميزات العوامل ومنحنى التحويل :

إذا كان لدى بلد ما مورد غير محدد من رأس المال، فإن نواتجها تعتمد على متطلبات العمل وعلى عرض العمالة، كما هو الحال في النموذج الريكاردى. إذ سوف يعمل ذلك البلد في ظروف العمالة الممثلة بالخط البياني (LL) في الشكل (٤-١) الذي يشبه منحني التحويل الريكاردى. وباستخدام ذلك البلد لجميع عماله في زراعة الحنطة فإنه ينتج كمية قدرها (OL) بوشلاً. وإذا ما استخدم جميع عماله في صناعة الفولاذ، فإنه ينتج كمية قدرها (OL) طنناً. ويتقسيم عماله بين النشاطين فإنه ينتج مجموعات من الحنطة والفولاذ تقع على الخط (LL). وفضلاً عن ذلك،

يمكن بيان السعر النسبي للحنطة في كل نقطة من الخط ( $LL'$ ) بفضل ميل خط الحصر العمالي الذي يساوي نسبة متطلبات العمل في كلا النشاطين.

إما إذا كان لدى بلد ما مورد غير محدود من العمالة، فإن نواتجها تعتمد على متطلبات رأس المال وعلى مورد رأس المال. وسوف تعمل على الخط ( $KK'$ ) الذي يمثل الحصر العمالي لدى البلد. فإذا ما استخدمت كل رأسمالها في زراعة الحنطة فإنها تنتج كمية قدرها ( $OK$ ) بوشلاً. وباستخدامها لكل رأسمالها في صناعة الفولاذ، غلناها تنتج كمية قدرها ( $OK'$ ) طناً. وإذا ما قسمت رأسمالها بين النشاطين فإنها تنتج مجموعات من الحنطة والفولاذ تقع على الخط ( $KK'$ ). ويمكن بيان السعر النسبي للحنطة في كل نقطة من الخط ( $KK'$ ) بميل خط الحصر العمالي الذي يساوي نسبة متطلبات رأس المال.

الشكل (٤-١): عروض العوامل، ومتطلبات العوامل، والنتائج



شرح الشكل (٤-١) :

يحدد مورد العمالة ومتطلبات العمالة خط القيد العمالي ( $LL'$ ). في حين يحدد مورد رأس المال ومتطلبات رأس المال خط قيد رأس المال ( $KK'$ ). ويحدد خطا القيد هذان منحنى التحويل ( $LQK'$ )، وتكون نقطة الناتج الناجم عن الاستخدام الكامل هي ( $Q$ ). فإذا ما أنتجت البلد في النقطة ( $Q_1$ ) فإن السعر النسبي للخدمة سوف يُمثل بميل الخط ( $KK'$ ) وسوف يظل بعض العمال عاطلين عن العمل. أما إذا أنتجت في النقطة ( $Q_2$ ) فإن السعر النسبي للخدمة يُمثل بميل الخط ( $LL'$ )، وسوف يظل جزء من رأس المال غير مستخدم.

وعندما تكون موارد العمالة ورأس المال محدودة، فإن قيد<sup>(\*)</sup> العمال وقيد رأس المال يعملان معاً لتحديد منحنى التحويل العائد لذلك البلد. وهو يمثل في

(\*) مصطلح «قيد» هو نفسه مصطلح «حصص»

الشكل (٤-١) بالمنحنى (LQK) الذي تم الحصول عليه بفضل السؤال عما يستطيع البلد إنتاجه بموارد محدودة من العمال ورأس المال. ولنفرض أن هذا البلد ينتج كمية من الحنطة قدرها (OX<sub>1</sub>)؛ فيكون ناتجه من الفولاذ محدوداً بـ (OX<sub>2</sub>) طناً وذلك بسبب محدودية مورد رأس المال لديه.

يبين الشكل (٤-١) ثلاث نقاط من النواتج. فعند النقطة التي ذكرت قبل قليل وهي (Q<sub>1</sub>) تتحدد النواتج بقيد رأس المال، ويمثل السعر النسبي للحنطة بميل ذلك القيد. ويستخدم الاقتصاد كل رأس ماله، ويبقى جزء من العمال عاطلين عن العمل. وبالمقابل، تحدد النواتج في النقطة (Q<sub>2</sub>) بفضل قيد العمالة، ويمثل السعر النسبي للحنطة بميل ذلك القيد. وتستخدم البلد كل عمالها، ولكن يبقى جزء من رأسمالها غير مستخدم. وأخيراً هناك النقطة (Q) حيث يتقاطع الخطان (L<sub>1</sub>) و (KK)، وتحدد النواتج بالقيدين معاً؛ وتستخدم البلد جميع عمالها وكل رأسمالها، وبالتالي يمكن وصف النقطة (Q) بأنها نقطة الناتج كامل الاستخدام. ويحدد السعر النسبي في النقطة (Q) بشروط الطلب. وعندما تنتج بلد ما وتستهلك في تلك النقطة فإن منحنى السواء يمر بها، ويصبح السعر النسبي للحنطة مساوياً إلى ميل منحنى السواء ذلك.

لاحظ أن خط القيد العمالي أشد ميلاً من خط القيد الرأسمالي. وهذا يعني أن الفولاذ هو السلعة ذات الكثافة الرأسمالية وأن الحنطة هو السلعة ذات الكثافة العمالية. والبرهان موجود في الفقرة (٣) من الملحق (A) بيد أن تجربة بسيطة يمكن أن تجعل تلك النقطة أكثر وضوحاً. ولنفرض أن بلداً ما بدأت في النقطة (Q) حيث استخدام عاملي الانتاج استخداماً كاملاً. ولنفرض أن تلك البلد تزيد من ناتج الحنطة لديها، فإنه سوف ينتقل إلى نقطة مثل (Q<sub>2</sub>) واقعة على خط القيد العمالي حيث استخدم العمال كافة، ولكن رأس المال لم يستخدم كاملاً. وتكون الزيادة في الحنطة قد امتصت العمالة التي تحررت بفضل تناقص ناتج الفولاذ، ولكنها لم تمتص كل رأس المال المتحرر. وبالتالي، نجد أن الفولاذ يستخدم من رأس المال لكل عامل أكثر مما تستخدم الحنطة من رأس المال لكل عامل، كما أن الفولاذ هو السلعة ذات الكثافة الرأسمالية.

### نظرية رايبزينسكي (Rybczynski) :

ماذا يحدث مع وجود زيادة في مورد رأس المال؟ الجواب في الشكل (٤-٢)؛ حيث يتقل خط قيد رأس المال باتجاه الخارج من  $(K^*K^*)$  إلى  $(K^*K^*)$ ، ويصبح منحنى التحويل هو  $(LQ^*K^*)$ ، وتتقل نقطة الناتج كامل الاستخدام من  $(Q)$  إلى  $(Q^*)$ ، وهكذا يرتفع ناتج الفولاذ، ويهبط ناتج الحنطة.

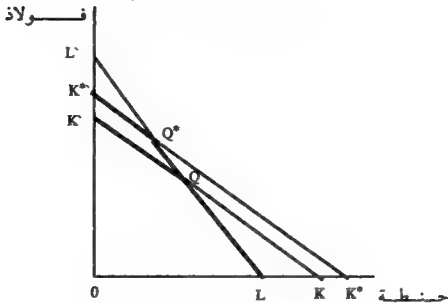
والنتيجة هي ما يعرف بـ «نظرية رايبزينسكي» نسبة إلى عالم الاقتصاد الذي اكتشفها، والتي يمكن صياغتها على النحو التالي :

«عندما تستخدم عروض العوامل استخداماً كاملاً، وعندما تكون متطلبات العوامل معلومة، فإن زيادة في عرض أحد عوامل الإنتاج ترفع ناتج السلعة التي تستخدم ذلك العامل استخداماً مكثفاً، وتخفيض ناتج السلعة الأخرى»

تعد هذه النظرية أساسية لتشغيل نموذج هيكشر - أولين. وسوف نستخدمها قريباً لنبين كيف أن الفروق الدولية في ميزات العوامل تحدد نموذج التجارة. وسوف نستخدمها في الفصل السادس لنبين كيف أن التغيرات في ميزات العوامل تؤثر في معدلات التبادل التجاري.

هناك برهان رسمي لنظرية رايبزينسكي في المقطع (٣) من الملحق (A). وهناك شرح آخر في الشكل (٤-٣) الذي يبين بوضوح كيف أن عروض العوامل ومتطلبات العوامل تحدد موقع نقطة الناتج ذي الاستخدام الكامل. إن ميل الخط  $(OC)$  يقيس نسبة العمالة إلى رأس المال في إنتاج الحنطة، والأبعاد الموجودة على الخط تقيس ناتج الحنطة. أما ميل الخط  $(OS)$  فيقيس نسبة العمالة إلى رأس المال في إنتاج الفولاذ، والأبعاد الموجودة على الخط تقيس ناتج الفولاذ. وبما أن الفولاذ سلعة ذات كثافة رأسمالية فإن  $(OS)$  يكون أكثر ميلاً من  $(OC)$ .

الشكل (٤-٢): نظرية رايزينسكي



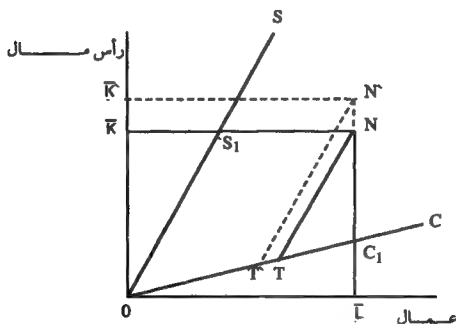
شرح الشكل (٤-٢) :

إن زيادة في مورد رأس المال تنقل منحى التحويل من  $(LQ^*)$  إلى  $(LQ^{K*})$  وتنقل نقطة الاستخدام الكامل من  $(Q)$  إلى  $(Q^*)$ . وبما أن الفولاذ يعد سلعة ذات كثافة رأسمالية أكثر من الحنطة، فإن ناتج الفولاذ كامل الاستخدام يزداد في حين ينقص ناتج الحنطة كامل الاستخدام.

ولنفرض أن لدى بلد ما من العمالة ما قدره  $(OL)$ ، وأن ميزات العوامل لديها محددة بالنقطة  $(N)$ ، فإنه إذا لم ينتج ذلك البلد شيئاً سوى الخطة، السلعة ذات الكثافة العمالية، فسوف نستطيع إنتاج  $(OC_1)$  بوشلاً من الخطة، مستخدمة كل ما لديها من عمالة، و  $(\bar{EC}_1)$  من رأسمالها، في حين يظل  $(C_1N)$  من رأسمالها خاملاً. وإذا لم تنتج شيئاً سوى الفولاذ، فلسوف تصنع  $(OS_1)$  طناً، مستخدمة كل رأسمالها و  $(\bar{KS}_1)$  من عمالتها، وهكذا يبقى  $(S_1N)$  من عمالتها خاملاً. هنالك طريقة واحدة فقط تستطيع بموجبها استخدام ميزة العوامل لديها بكامل طاقتها.

ارسم خطاً (NT) موازياً للخط (OS) إلى أن يقطع الخط (OC) في النقطة (T). يمكن استخدام هذا الخط لقياس ناتج الفولاذ إضافة إلى كميات العمال ورأس المال المستخدمة في صناعة الفولاذ. في النقطة (T) إذن، تتج البلد (NT) فولاداً و (OT) حنطة. وهذه هي الكميات التي ظهرت في النقطة (Q) وهي نقطة الناتج كامل الاستخدام في الشكلين (٤-١) و (٤-٢).

الشكل (٤-٣) : عروض العامل، ومتطلبات العوامل، والناتج المختلطة



شرح الشكل (٤-٣) :

تقيس الأبعاد الموجودة على الخط (OC) ناتج الحنطة، وميله يقيس نسبة العمالة إلى رأس المال في إنتاج الحنطة. أما الأبعاد على (OS) فتقيس ناتج الفولاذ، وميله يقيس نسبة العمالة إلى رأس المال في إنتاج الفولاذ. والبلد التي لديها (OL) عمالة و (OK) رأس مال تستطيع إنتاج كمية من الحنطة قدرها (OC<sub>1</sub>)، ويظل (C<sub>1</sub>N) من رأسمالها خاملاً. وتستطيع إنتاج (OS<sub>1</sub>) من الفولاذ، ولكن يظل (S<sub>1</sub>N) من عمالتها خاملاً. وتستطيع

إنتاج مجموعات من الحنطة والفولاذ، على أية حال، وتستخدم واحدة من هذه المجموعات وهي (OT) حنطة و(NT) فولاداً كلا العاملين بالطاقة الكاملة. وإن زيادة في عرض رأس المال إلى ( $OK$ ) ترفع ناتج الفولاذ كامل الاستخدام إلى ( $NT$ ) وتخفض ناتج الحنطة كامل الاستخدام إلى (OT).

ليزداد عرض رأس المال إلى ( $OK$ ) مع الحفاظ على عرض العمالة ثابتاً، ولتقدر ميزة العوامل بـ ( $N$ ) ونواتج الحنطة والفولاذ كاملة الاستخدام بـ ( $T$ )؛ فإن البلد تستطيع إنتاج ( $NT$ ) من الفولاذ، وهي كمية أكبر من (NT) وتستطيع إنتاج ( $OT$ ) من الحنطة، وهي كمية أقل من (OT). ولهذا فإن الزيادة في عرض رأس المال ترفع ناتج الفولاذ كامل الاستخدام وهو السلعة ذات الكثافة الرأسمالية، وتخفض ناتج الحنطة كامل الاستخدام، وهو السلعة ذات الكثافة العمالية.

صيغة نسب العوامل في نظرية هيكشر - أولين :

كي نرى كيف أن ميزات وخصائص عوامل الإنتاج تقود إلى التجارة الدولية، ندرس بلدين إحداهما كثيرة الرجال والأخرى قليلة الرجال، والموصوفتين في الشكل (٤-٤). لكلا البلدين شروط طلب متماثلة ممثلة بمجموعة من منحنيات السواء. ولديهما تقنيات متماثلة أيضاً، وهذا يعني أن ميلي خطي قيد رأس المال وقيد العمالة متماثلين كذلك في البلدين. ويختلفان فقط في ميزات العوامل لديهما فالبلد وفيرة الرجال يكون لديها عمالة كبيرة ورأس مال صغير. أما البلد قليلة الرجال فيكون لديها عمالة قليلة ورأس مال كبير.

وتدلنا نظرية رايزنسكي كيف يختلف منحني التحويل العائدان للبلدين إذ يكون منحني التحويل للبلد كثيرة الرجال هو (LQK)، ويكون منحني التحويل للبلد قليلة الرجال هو ( $L^*Q^*K^*$ ). وعندما يستخدم العمال ورأس المال بالطاقة



الكاملة في كل بلد في النقطتين (Q) و (Q\*) فإن البلد كثيرة الرجال تنتج حزمة أكثر من البلد قليلة الرجال. لأن الحزمة سلعة ذات كثافة عمالية، وتنتج البلد قليلة الرجال فولاذاً أكثر من البلد كثيرة الرجال لأن الفولاذ سلعة ذات كثافة رأسمالية<sup>(١)</sup>.

قبل انفتاح التجارة بين البلدين، تنتج البلد كثيرة الرجال في نقطة الاستخدام الكامل (Q) واطعة متسهلكيها على (U<sub>0</sub>) وهو أعلى منحى سواء يصله البلدان. في حين تنتج البلد قليلة الرجال في النقطة (E\*) على خط قيد العمالة لديها واطعة متسهلكيها على منحى سواء ذلك نفسه<sup>(٢)</sup>.

ويعطى السعر النسبي للمنطقة في كل بلد بميل منحى سواء في نقطة ناتج البلد. لكن (U<sub>0</sub>) أكثر انبساطاً في (Q) منه في (E\*)، وهكذا يكون السعر النسبي للمنطقة الذي هو سلعة ذات كثافة عمالية أدنى في البلد كثيرة الرجال التي هي بلد الوفرة العمالية. وهذا يتيح الفرصة لانفتاح التجارة بين البلدين.

وبعد انفتاح التجارة، ينبغي أن يكون السعر النسبي للمنطقة هو نفسه في البلد كثيرة الرجال والبلد قليلة الرجال. ويُعطى بميل الخططين المتوازيين (QP) و (P\*Q\*) اللذين يربطان نقطتي الإنتاج والاستهلاك للبلدين ويشكلان مثلث تجارتيهما. وينبغي أن يرتفع السعر النسبي للمنطقة في البلد كثيرة الرجال، وينخفض في البلد

(١) يمكن اشتقاق منحى التحويل للبلدين عن طريق افتراض أنهما ينطلقان من عروض العوامل ذاتها ومن ثم بزيادة عرض العمالة في البلد كثيرة الرجال، وعرض رأس المال في البلد قليلة الرجال. ولنفرض أنهما بدأتا بعروض عوامل تعطي للبلدين منحى التحويل (L\*ZK)؛ فإن زيادة في عرض العمالة ينقل خط قيد العمالة من (L\*Z) إلى (L\*Q) معطياً بذلك منحى التحويل للبلد كثيرة الرجال، وإن زيادة في مورد رأس المال ينقل خط قيد رأس المال من (KZ) إلى (K\*Q\*) معطياً بذلك منحى التحويل للبلد قليلة الرجال.

(٢) يمكن رسم (U<sub>0</sub>) بطريقة تضع البلد قليلة الرجال في نقطة الاستخدام الكامل، ويمكن رسمه، بالمثل، بطريقة تضع البلد كثيرة الرجال على نقطة قيد رأس المال المعاد إليها. والحالة الميئة في الشكل (٤-٤) تم اختيارها لتغطية الاحتمالين بأن واحد. [فلا حاجة للبلدين أن ينطلقا على منحى سواء ذاته، إذ تم اختيار هذا الحل للامتة، كما هو الحال في الفصل (٢).]

قليلة الرجال. يبقى الإنتاج في البلد كثيرة الرجال في (Q) بيد أن المستهلكين يتقلون إلى (P) على منحني سواء أعلى هو ( $U_1$ ). أما في البلد قليلة الرجال فيتقل الإنتاج إلى ( $Q^*$ ) والمستهلكون إلى ( $P^*$ ) على منحني سواء أعلى هو ( $U_2$ ). وتصدر البلد كثيرة الرجال (MQ) حنطة، وهي السلعة ذات الكثافة العمالية؛ في حين تصدر البلد قليلة الرجال ( $M^*Q^*$ ) فولاذاً، وهو السلعة ذات الكثافة الرأسمالية.

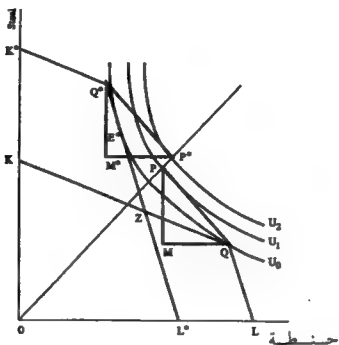
لاحظ أن البلدين يتهيان في نقطتي الناتج الكامل الاستخدام العائد إليهما. فهذا الرسم البياني، إذن، يشرح احتمالين هما: النواتج لا تتغير في البلد كثيرة الرجال، والتي تبدأ في النقطة (Q) وتظل عندها. وبعبارة أخرى تكون مكاسبها من التجارة هي مكاسبها من التغيير الدولي. في حين تتغير النواتج في البلد قليلة الرجال كلما تحركت من ( $E^*$ ) إلى ( $Q^*$ ) رافعة بذلك إنتاجها من الفولاذ ومخفضة إنتاجها من الحنطة. وبذلك تشمل مكاسبها من التجارة المكاسب الناجمة عن التخصص الدولي.

وهكذا نكون قد برهننا على صيغة نسب العوامل لنظرية هيكشر - أوهلين، رابطتين نموذج التجارة بميزات العوامل. فالبلد وفيرة العمال تصدر دائماً السلعة ذات الكثافة العمالية، وتزيد إنتاجها من تلك السلعة إذا لم تنطلق من نقطة الاستخدام الكامل العائدة لها. أما البلد وفيرة رأس المال فتصدر دائماً السلعة ذات الكثافة الرأسمالية وتزيد إنتاجها من تلك السلعة إذا لم تنطلق من نقطة الاستخدام الكامل العائدة لها. (في الصيغة الأعم للنموذج المعروض في الفصل السادس، تزيد البلد وفيرة العمالة، دائماً، إنتاجها من السلعة ذات الكثافة العمالية، في حين تزيد البلد وفيرة رأس المال، دائماً، إنتاجها من السلعة ذات الكثافة الرأسمالية.

أسعار العوامل، وأسعار السلع، والتجارة في نموذج هيكشر أوهلين :

هناك علاقة قوية بين أسعار السلع وأسعار العوامل في نموذج هيكشر - أوهلين. إذن زيادة في السعر النسبي للسلعة ذات الكثافة العمالية تؤدي إلى رفع السعر النسبي للعمالة، والمعرفة بأنها أجر العمالة مقسوم على العائد إلى رأس المال.

الشكل (٤-٤): التجارة بين وفيرة الرجال، وقليلة الرجال من البلدان



شرح الشكل (٤-٤) :

تكون البلد وفيرة الرجال، قبل انفتاح التجارة، في نقطة الاستخدام الكامل (Q) على منحناها التحويلي (LQK)، ويعطى السعر النسبي للمنحنى بميل المنحنى السواء ( $U_0$ ) حيث يتقاطع مع (Q). وتكون البلد قليلة الرجال في نقطة القيود العمالي ( $E^*$ ) على منحناها التحويلي ( $L^*Q^*K^*$ )؛ ويعطى السعر النسبي للمحسوب بميل منحنى السواء ( $U_0$ ) حيث يتقاطع مع ( $E^*$ ). وبما أن ( $U_0$ ) أكثر انبساطاً في (Q) منه في ( $E^*$ ) يكون السعر النسبي للمنحنى في البلد وفيرة الرجال أدنى منه في البلد قليلة الرجال. وعند انفتاح التجارة يُعطى السعر النسبي للمنحنى بميل الخطين المتوازيين (QP) و ( $P^*Q^*$ ). ويظل المنتجون في البلد وفيرة الرجال في ( $Q_1$ ) وينتقل المستهلكون إلى (P) على منحنى السواء ( $U_1$ ). إن مثلث التجارة العائد للبلد وفيرة الرجال هو (MQP). ينتقل المنتجون في البلد قليلة الرجال إلى نقطة الاستخدام الكامل ( $Q^*$ ) رافعين ناتج الفولاذ وخافضين ناتج الحنطة، أما المستهلكون فينتقلون إلى ( $P^*$ ) على منحنى السواء ( $U_2$ ). ويكون مثلث التجارة العائد للبلد قليلة الرجال هو ( $M^*P^*Q^*$ ).

## أسعار العوامل واستخدام العوامل :

انظر الشكل (٤- ١) حيث استخدم القيد العمالي وقيد رأس المال لاشتقاق منحنى التحويل. ففي نقطة مثل ( $Q_1$ ) على خط قيد رأس المال تظلُّ بعض عمالة البلد عاطلة. وفي حال غياب ترتيبات مؤسسية تحول دون انخفاض معدلات الأجور (مثل عقود الاتحادات، أو قوانين الحدود الدنيا للأجور) فإن معدل الأجور ينبغي أن يكون صفراً. ولهذا ينبغي أن يكون السعر النسبي للعمالة صفراً. وفي نقطة مثل ( $Q_2$ ) على خط القيد العمالي يظل بعض من رأسمالها غير موظف، وينبغي أن يكون العائد إلى رأس المال صفراً. وبذلك يجب أن يكون السعر النسبي للعمالة غير محدود. وعند النقطة ( $Q$ )، على أية حال، يكون العاملان قد استثمرتا بكامل طاقتهما، ويكون معدل الأجور والعائد إلى رأس المال إيجابيين، وينبغي أن يكون السعر النسبي للعمالة إيجابياً أيضاً.

فضلاً عن أنه في نقاط مثل ( $Q_1$ ) يُعطى السعر النسبي للمحنطة بميل خط قيد رأس المال ولا يكون أدنى من ذلك في أية نقطة أخرى من منحنى التحويل. وفي نقاط مثل ( $Q_2$ ) يعطى السعر النسبي بميل خط القيد العمالي، ولا يكون أعلى من ذلك في أية نقطة أخرى. وينبغي أن يقع السعر النسبي للمحنطة في ( $Q$ ) بالطبع بين هذين الطرفين.

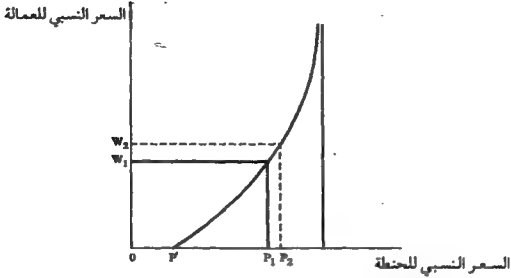
لقد تُخصت هذه النتائج في الشكل (٤- ٥) حيث يبين المحور الأفقي السعر النسبي للمحنطة، ويبين المحور الشاقولي السعر النسبي للعمالة. أما البُعد ( $OP'$ ) فيمثل السعر النسبي للمحنطة عندما تكون ( $Q_1$ ) هي نقطة الناتج في الشكل (٤- ١) وعندما لا يمكن لذلك السعر أن ينخفض أكثر. ويدل المنحنى في الرسم البياني على أن السعر النسبي للعمالة في تلك النقطة هو صفر لأن جزءاً من عمالة البلد ما زالت

عاطلة ولأن معدل الأجور ينبغي أن يكون صفراً. أما البعد ( $OP'$ ) فهو السعر النسبي للمنحطة عندما تكون ( $Q_2$ ) هي نقطة الناتج في الشكل (٤-١) وعندما لا يمكن لذلك السعر أن يرتفع أكثر. ويشير المنحنى إلى أن السعر النسبي للعمالة ينزح إلى اللامحدودية في تلك النقطة لأن جزءاً من رأس مال البلد ما زال غير موظف ولأن العائد إلى رأس المال ينبغي أن يكون صفراً والمنحنى ذاته يعطى بياناً آخر هو أن السعر النسبي للعمالة يرتفع بارتفاع السعر النسبي للمنحطة لأن المنحطة هي السلعة ذات الكثافة العمالية.

يتضمن المقطع (٣) من الملحق (A) برهاناً جبرياً على هذه الفرضية، والذي يبين كذلك أن العلاقة في الشكل (٤-٥) تظل قائمة في البلدين عندما يكون في البلد وفيرة الرجال والبلد قليلة الرجال التقنيات نفسها. لديهما منحني تحويل مختلفان لأنهما تملكان ميزات مختلفة للعوامل، ولكن يكون لدى كليهما عمالٌ خاملون (معدلات الأجور سوف تكون صفراً) عندما يكون السعر النسبي للمنحطة مساوياً لميل خط قيد رأس المال، ويكون لديهما رأس مال خامل (العائد إلى رأس المال سوف يكون صفراً) عندما يكون السعر النسبي للمنحطة مساوياً لميل خط القيد العمالي. فضلاً عن أن المنحنيين اللذين يربطان ذينك الناتجين سيكونان متماثلين في كلتا البلدين لأنهما تملكان متطلبات عوامل متماثلة.

للكل (٤-٥) ثلاثة استخدامات. فهو يمكن أن يستخدم للبرهان على صيغة السعر النسبي لنظرية هيكلشر - أولفين، وليبين كيف أن التجارة تؤثر على توزيع الدخل في كل بلد، وليبين متى تحقق التجارة التوازن بين أسعار العوامل في البلدين.

الشكل (٤-٥): أسعار العوامل، وأسعار السلع



شرح الشكل (٤-٥) :

عندما يُعطى السعر النسبي للحنطة بميل خط قيد رأس المال المين هنا بالبعد ( $OP^*$ ) يكون جزء من العمالة عاطلاً، ويكون معدل الأجور صفراً، والسعر النسبي للعمالة صفراً. وعندما يُعطى السعر النسبي للحنطة بميل خط القيد العمالي المين بالبعد ( $OP^{**}$ ) يكون جزء من رأس المال غير موظف، ويكون العائد إلى رأس المال صفراً والسعر النسبي للعمالة غير محدود. وعندما يقع السعر النسبي للحنطة بين هذين الطرفين يكون السعر النسبي للعمالة إيجابياً ويرتفع بارتفاع السعر النسبي للحنطة. وعندما يرتفع السعر النسبي للحنطة من ( $OP_1$ ) إلى ( $OP_2$ ) يرتفع السعر النسبي للعمالة من ( $OW_1$ ) إلى ( $OW_2$ ).

صيغة الأسعار النسبية لنظرية هيكلر - أوهلين :

قبل انفتاح التجارة، ينبغي أن يكون السعر النسبي في البلد وفيرة الرجال أدنى منه في البلد قليلة الرجال. كان ذلك صحيحاً في الشكل (٤-٤) حيث بدأت البلد وفيرة الرجال في (Q) والبلد قليلة الرجال في ( $E^*$ ). وتظل هذه المقولة

صحيحة عندما تبدأ البلدان في نقطتي الاستخدام الكامل لديهما. لذلك فإن المنحنى في الشكل (٤- ٥) يشير إلى أن السعر النسبي للعمالة كان ينبغي أن يكون في البلد وفيرة الرجال أدنى قبل انفتاح التجارة الأمر الذي يقودنا مباشرة إلى صيغة السعر النسبي لنظرية هيكرش - أو هلمن. فإذا ما كان السعر النسبي للعمالة أكثر انخفاضاً في البلد ما قبل انفتاح التجارة فإن السعر النسبي للسلعة ذات الكثافة العمالية ينبغي أن يكون أكثر انخفاضاً كذلك، وأن تلك البلد سوف تصدر السلعة ذات الكثافة العمالية.

نظرية ستوبلر (Stopler) - صامويلسن (Samouelsson) :

نصف نظرية ستوبلر - صامويلسن مؤثرات التجارة في أسعار العوامل وعلى توزيع الدخل. ويمكن وضع نص هذه النظرية التي سميت باسم عالمي الاقتصاد اللذين برهننا عليها، على النحو التالي :

«إن انفتاح التجارة يرفع السعر النسبي للعمالة في  
البلد وفيرة العمالة، وتخفزه في البلد وفيرة رأس المال»

وبالتضمن، سوف ترفع التجارة نصيب العمالة في الدخل القومي للبلد وفيرة العمالة وتخفيض نصيب رأس المال. وسوف يكون لها أثر معاكس على توزيع الدخل في البلد وفيرة رأس المال.

برهان هذه النظرية بسيط. فقد رأينا قبل قليل أن التجارة ترفع السعر النسبي للحنطة في البلد وفيرة العمالة. ولكن زيادة في السعر النسبي للحنطة تؤدي إلى زيادة في السعر النسبي للعمالة، وهي العامل المستخدم بكامل طاقته في زراعة الحنطة. لذلك فإن التجارة ترفع السعر النسبي للعمالة في البلد وفيرة العمالة.

إن الاقتصاديات الأساسية الكامنة وراء هذه النظرية بسيطة كذلك. فآية زيادة في السعر النسبي للقمح تشجع إنتاج القمح وتببط إنتاج الفولاذ. بيد أن القمح هو سلعة ذات كثافة عمالية، ولهذا فإن الزيادة الناجمة في إنتاج القمح ترفع الطلب على العمالة بنسبة أكبر من انخفاض الطلب على العمالة الناجمة عن انخفاض إنتاج

الفولاذ. وهذا برفع نسبة الأجور. وفي الوقت نفسه يؤدي انخفاض إنتاج الفولاذ إلى انخفاض الطلب على رأس المال بنسبة أكبر من زيادة الطلب عليه الناجم عن زيادة إنتاج الخنطة وهذا يخفض العائد إلى رأس المال.

يمكن وضع نظرية ستولر - صامويلسن بصيغة أقوى. إن زيادة السعر النسبي للخنطة في البلد وفيرة العمالة ترفع الأجر الحقيقي للعمال وتخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال. والانخفاض الذي يحصل في البلد وفيرة رأس المال يؤدي إلى انخفاض الأجر الحقيقي وارتفاع العائد الحقيقي إلى رأس المال. فضلاً عن أن هذه التأكيدات تصح في تحديد الأجر الحقيقي بدلالة الخنطة أو بدلالة الفولاذ، وتحديد العائد الحقيقي إلى رأس المال. لقد برهنت هذه الصيغة القوية للنظرية في المقطع (٣) من الملحق (A).

ويمكن إعادة صياغة نظرية ستولر - صامويلسن لتركز على الدور الأساسي للتجارة في نموذج لميزات العوامل. إن انفتاح التجارة يقلل من آثار الفروق في ميزات العوامل. فالعمالة وفيرة في البلد كثيرة الرجال، ونادرة في البلد قليلة الرجال، وهي حقيقة تعكسها أسعار العوامل لدى البلدان قبل انفتاح التجارة. فالسعر النسبي للعمالة يكون في البلد كثيرة الرجال أدنى منه في البلد قليلة الرجال. وبفضل رفع السعر النسبي للعمالة في البلد كثيرة الرجال وتخفيضه في البلد قليلة الرجال فإن التجارة تعوض عما يسفر عنه الفرق بين ميزات العوامل لدى البلدين. إذ تخفف من عبء نقص العمالة في البلد قليلة الرجال، وتخفف من عبء نقص رأس المال في البلد كثيرة الرجال.

ويمكن استخدام نظرية ستولر - صامويلسن لمعالجة حالتين خاصتين هما:  
مؤثرات التجارة الحرة حرية كاملة، ومؤثرات التعريفات.  
نظرية توازن أسعار العوامل :

تنقل نظرية توازن أسعار العوامل نظرية ستولر - صامويلسن إلى حدها المنطقي. إذ إنه إذا لم تكن هناك حواجز تجارية أو تكاليف نقل، فإن التجارة سوف



تحقق توازناً في أسعار العوامل لدى البلدان المتاجرة، وليس فقط تقلل الفرق بينها؛ وهي بالتالي سوف تعوض تعويضاً كاملاً على مؤثرات الفرق في ميزات العوامل.

وإذا لم يكن هناك حواجز تجارية أو تكاليف نقل فإن التجارة سوف تحقق توازناً كاملاً في الأسعار النسبية للمحنة في البلد كثيرة الرجال والبلد قليلة الرجال. وهذا ما فعلته التجارة في الشكل (٤-٤). وعندما يكون لدى البلدين التقنيات ذاتها، فإنهما، فضلاً عن ذلك، تشتركان في العلاقة الموصوفة بالشكل (٤-٥) التي تربط الأسعار النسبية للمحنة بالأسعار النسبية للعمالة. ولهذا فإن التجارة سوف توازن تماماً الأسعار النسبية للعمالة في البلد وفيرة الرجال والبلد قليلة الرجال. وإذا ما توازنت الأسعار النسبية للمحنة في النقطة (OP<sub>1</sub>) في الشكل (٤-٥) فإن الأسعار النسبية للعمالة تتوازن في النقطة (OW<sub>1</sub>).

يمكن توسيع نطاق نظرية توازن أسعار العوامل بالطريقة ذاتها التي تم فيها توسيع نطاق نظرية ستوبلر - صامويلسن. فيفضل تحقيق التوازن في الأسعار النسبية للعمالة في البلد وفيرة الرجال والبلد قليلة الرجال، فإن التجارة الحرة الكاملة سوف تحقق توازناً في معدلات الأجور الحقيقية والعائدات الحقيقية إلى رأس المال في كلتا البلدين. ولقد برهننت هذه الصيغة القوية للنظرية في المقطع (٣) من الملحق (A)؛ كما عولجت مرة أخرى في الفصل السادس.

#### العرفات الجمركية وأسعار عوامل (الإنتاج) :

إذا ما بدأنا من التجارة الحرة تماماً، يكون من السهل بيان كيفية تأثير التعرفة الجمركية على أسعار عوامل الإنتاج في نموذج ميزات العوامل. فلنفرض أن البلد قليلة الرجال تفرض تعرفه على واردات المحنة. لقد قلنا قبل قليل أن تعرفه الاستيراد سوف تنزع إلى رفع السعر المحلي للسلعة المستوردة في البلد المستورد، وإلى تخفيض سعرها في البلد المصدر. وإذا ما بدأنا من نقطة التجارة الحرة في الشكل (٤-٥) فإن السعر النسبي للمحنة سوف يرتفع من (OP<sub>1</sub>) إلى (OP<sub>2</sub>) في البلد قليلة الرجال، رافعاً بذلك الأجور النسبية للعمالة من (OW<sub>1</sub>) إلى

(OW<sub>2</sub>). ولذلك سوف يرفع الأجور الحقيقية ويخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال. وسوف يكون له الأثر المعاكس في البلد وفيرة الرجال.

وهكذا تستطيع التعرف التأثير على توزيع الدخل، ولكن التدخل في الدور الجوهري للتجارة في نموذج ميزات العوامل؛ لأنها تدق إسفيناً بين أسعار منتجات البلدين، كما أنها تدق إسفيناً بين أسعار العوامل لديها، ولن تعود التجارة بقادرة على التعويض الكامل عن مؤثرات الفرق في ميزات العوامل.  
توسيع نطاق نموذج هيكشر - أوهلين :

يمكن توسيع نطاق نموذج هيكشر - أوهلين بإضافة المزيد من البلدان والمزيد من السلع، والمزيد من عوامل الإنتاج. فإذا ما تحركنا في اتجاه واحد وفي وقت واحد، فإننا ندخل، على أية حال، في صعوبات.  
إضافة بلدان :

عندما نضيف بلداً ثالثة بحد ذاتها يغدو النمط التجاري غامضاً، تماماً كما حصل عندما وسعنا نطاق النموذج الريكاردي. فالبلد ذات الاحتياطي الأكبر من رأس المال لكل عامل سوف تصدر السلعة ذات الكثافة الرأسمالية، أما البلد ذات الاحتياطي الأصغر لكل عامل سوف تصدر السلعة ذات الكثافة العمالية. ولكننا لا نستطيع التنبؤ بتجارة البلد الثالثة دون الحصول على معلومات مفصلة حول شروط العرض والطلب. وسوف تنتج البلدان الثلاثة في نقاط الاستخدام الكامل العائدة لها، ويكون نمط الانتاج غير مبهم؛ ويمكن لتجارة البلد الثالثة، على أية حال، أن تسير في أحد الاتجاهين.

إضافة سلع :

عندما نضيف سلعة ثالثة بحد ذاتها، يغدو نمط الانتاج مبهماً. ولندرس ثانية بلداً ذات عمالة قدرها (OL) ورأس مال قدره (OR) فإذا ما كان لدى البلد سلعتان، الخنطة والفولاذ، فإن البلد تستطيع توظيف عواملها بالطاقة الكاملة عن طريق



شرح الشكل (٤-٦) :

إن البلد التي لديها (OL) عمالة ، و (OK) رأس مال تستطيع استثمار عاملها بالطاقة الكاملة يفضل إنتاج (OT) حنطة و (NT) فولاً. ويمكنها فعل ذلك أيضاً بفضل إنتاج (OT) من البطانيات و (NT) من الفولاذ ، ويفضل إنتاج (OH) حنطة و (HH) بطانيات و (NH) فولاً.

إضافة عوامل :

عندما نضيف عاملاً ثالثاً بعد ذاته فإن نموذج هيكر - أوهلين ينزع إلى التفكك والعطالة. إذ يكون عدد السلع قليلاً جداً بحيث لا يعود بالإمكان تحديد أسعار عوامل الإنتاج. لذلك يستحيل تحديد عامل الوفرة في كل بلد من أجل التنبؤ بنمط التجارة ، أو التنبؤ بمؤثرات التجارة على أسعار العوامل وتوزيع الدخل.

منهج آخر :

يمكن توسيع نطاق نموذج هيكر - أوهلين توسيعاً أنيقاً إلى حالات أكبر تعقيداً بفضل إضافة بلدان و سلع وعوامل إنتاج في آن واحد ، ولكن فقط ، بطريقة تلي شرطاً خاصاً ، وهو ضرورة أن يكون عدد البلدان مساوياً لعدد السلع الذي ينبغي بدوره أن يساوي عدد عوامل الإنتاج (فنموذج البلدين - السلعتين - العاملين يعد ، بالطبع أصغر نموذج يمكن أن يلي هذا الشرط). في النماذج «المزدوجة» بهذا المعنى سيكون لكل بلد نقطة استخدام كامل يتبع عندها مجموعة من السلع مرتبطة بميزات العوامل لديها ارتباطاً قريباً. وسوف تختلف أسعار العوامل من بلد إلى بلد قبل انفتاح التجارة ، وسوف يكون للتجارة آثار يمكن التنبؤ بها على أسعار العوامل.

ولكنه من الصعب إعطاء بيانات بسيطة حول هذه النماذج الكبيرة. وعندما يكون هناك عوامل إنتاج عديدة يغدو من الصعب القول إن هذا العامل هو «عامل الوفرة» في بلد معين ؛ ومن الصعب كذلك القول إن سلعة معينة هي السلعة ذات

الكثافة في عامل واحد. إن دراسة مفصلة لهذه النماذج ربما تكون أكثر متعة للرياضيين منها لعلماء الاقتصاد.

عمل تجريبي على نموذج هيكشر - أوهلين :

لقد قام واسيلي ليونتييف بأول وأشهر دراسة لنموذج هيكشر - أوهلين مستخدماً معطيات تجارية ومتطلبات عوامل الإنتاج لدى الولايات المتحدة الأمريكية. يبين الجدول (٤ - ١) نتائج ليونتييف (Wassily Leontief) جنباً إلى جنب مع النتائج التي توصل إليها كذلك روبرت بالدوين (Robert Baldwin) الذي عمل في معطيات لاحقة.

مقارنة ليونتييف :

حسب ليونتييف كميات رأس المال والعمالة المطلوبة لإنتاج مليون دولار من صادرات الولايات المتحدة عام ١٩٥١ م، والكميات المطلوبة لإنتاج مليون دولار من السلع الاستيرادية المنافسة. وبما أن ليونتييف يعتقد أن الولايات المتحدة هي بلد وفيرة رأس المال وتتشهد بنظرية هيكشر - أوهلين، فقد توقع أن يبين بحساباته هذه أن الإنتاج التصديري للولايات المتحدة هو أكثر كثافة رأسمالية من إنتاجها الاستيرادي التنافسي. ولكن هذا ليس هو ما وجدته. إذ كانت نسبة رأس المال إلى العمالة حوالي (١٣,٠٠٠) ثلاثة عشر ألف دولار للعامل/ سنة في الإنتاج التصديري، وحوالي (١٣٧٠٠) ثلاثة عشر ألف وسبعمئة دولار للعامل/ سنة في الإنتاج الاستيرادي التنافسي. وهكذا تدل أرقامه على أن زيادة مليون دولار في صادرات الولايات المتحدة متوازنة مع زيادة في وارداتها (وبالتالي انخفاض في الإنتاج الاستيرادي التنافسي) ربما يخفف الطلب على رأس المال بمقدار (٤٦٠٠٠)

سنة وأربعين ألف دولار ، ويرفع الطلب على العمالة بمقدار (٦) ستة عمال/سنة. وأدت دراسة بالدوين إلى نتائج مماثلة<sup>(٣)</sup>.

لقد بذلت جهود عديدة لحل هذه المفارقة وساعدتنا هذه الجهود على فهم مواطن الضعف والقوة في نموذج هيكشر - أولين. إذ تركزت بعض الجهود على منطقية النموذج الهامة ، مع انتباه خاص إلى احتمال ارتكاسات الطلب وار تكاسات العوامل التي يمكن أن تقلب التنبؤات الرئيسة للنموذج رأساً على عقب. وتركز بعضها على حدود الإطار ذي العاملين ، وبحث عن وسائل لإدخال عوامل إنتاج إضافية إلى العمل التجريبي والنظري.

---

(٣) أتت دراسة أخرى استخدمت معطيات عام ١٩٧٢ م بنتائج مختلفة. إذ كانت نسبة رأس المال إلى العمالة أعلى من الانتاج التصديري ، وتبين كذلك أن زيادة متوازنة في تجارة الولايات المتحدة تؤدي إلى رفع الطلب على رأس المال والعمالة. تنظر : «عناصر تحديد بنية تجارة الولايات المتحدة الخارجية ، ١٩٥٨ - ١٩٧٦» لروبرت م شتيرن (Robert M. stern) وكيث إي ماسكس (Kieth E. Maskus) ، صحيفة الاقتصاد الدولي ، ١١ / أيار / ١٩٨١ .

الجدول (٤-١): متطلبات رأس المال والعمالة للإنتاج التصديري، والاستيرادي التنافسي في الولايات المتحدة ١٩٥١ و ١٩٦٢

المتطلبات لكل مليون دولار من الإنتاج

| الحساب   | رأس المال       | العمالة  | رأس المال لكل عامل |
|--|-----------------|----------|--------------------|
|  | بآلاف الدولارات | عامل/سنة | بآلاف الدولارات    |
| <b>التجارة عام ١٩٥١ ومتطلبات المدخلات لـ ١٩٤٧ (ليونتيغ):</b>   |                 |          |                    |
| الإنتاج التصديري   | ٢,٢٥٧           | ١٧٤      | ١٢,٩٧              |
| الإنتاج الاستيرادي التنافسي                                    | ٢,٣٠٣           | ١٦٨      | ١٣,٧١              |
| أثر الزيادة المتوازنة في التجارة                               |                 |          |                    |
| على استخدام عوامل الإنتاج                                      | ٤٦              | ٦+       | -                  |
| <b>التجارة عام ١٩٦٢ م ومتطلبات المدخلات لـ ١٩٥٨ (باللوين):</b> |                 |          |                    |
| الإنتاج التصديري   | ١,٨٧٦           | ١٣١      | ١٤,٣٢              |
| الإنتاج الاستيرادي التنافسي                                    | ٢,١٣٢           | ١١٩      | ١٧,٩٢              |
| أثر الزيادة المتوازنة في التجارة                               |                 |          |                    |
| على استخدام عوامل الإنتاج                                      | ٢٥٦             | ١٢+      | -                  |

المصدر : مقتبس من فاسيلي دبلو ليونتيغ، نِسَب العوامل وبنية التجارة الأمريكية : دراسة نظرية وتحليل تجريبي أصمق (Review of Economics and Statistics) ٣٨، نوفمبر (American Economics Review) ٦١ (مارس ١٩٧١ م).

## ارتكاسات الطلب وارتكاسات عوامل الانتاج :

ما هو ارتكاس الطلب وكيف يمكن أن يفسر مفارقة ليونتييف؟ لنفرض أن لدى الولايات المتحدة رأس مال لكل عامل أكبر مما لدى زميلاتها من البلدان التي تتاجر معها، وهي الفرضية التي انطلق منها ليونتييف؛ ولنفرض أن الأذواق في الولايات المتحدة كانت منحازة بقوة لصالح السلع ذات الكثافة الرأسمالية. ففي حال غياب التجارة الدولية، ربما تكون الأسعار النسبية في الولايات المتحدة أدنى، وليست أعلى، مما هي عليه في البلدان الأخرى، وسوف تصدر الولايات المتحدة إذن سلماً ذات كثافة عمالية لدى افتتاح التجارة، إن ذلك الاحتمال هو الذي قاد علماء الاقتصاد إلى التمييز بعناية بين تحديد وفرة عوامل الانتاج بدلالة عروض العوامل، ووفرته بدلالة الأسعار النسبية لعوامل الانتاج وهو التمييز الذي أنتج صيغتي نظرية هيكلشر - أوهلين. (توافقت الصيغتان في حالة البلد الكثيرة الرجال والبلد القليلة الرجال، لأن لديهما شروط طلب متعائلة).

ليس من المحتمل لارتكاسات الطلب أن تفسر مفارقة ليونتييف؛ إذ توحى الدلائل المتعلقة بشروط الطلب أن هذه الشروط متعائلة في البلدان الصناعية الكبرى الأمر الذي يعزل الجزء الأكبر من التجارة العالمية. وإذا ما كانت هناك فروق هامة، فضلاً عن ذلك، فإنها ربما تعكس الفروق في مستويات الدخل التي لا يمكن أن تفسر المفارقة. فالمستهلكون ذوو الدخل الكبير ينزعون إلى طلب كميات كبيرة من الخدمات، وتنزع الخدمات بدورها إلى أن تكون سلعة ذات كثافة عمالية. ولذلك سوف نتوقع أن تزيد شروط الطلب في الولايات المتحدة ذات الدخل العالي الأسعار النسبية للعمالة بدلاً من تخفيضها.

إن ارتكاس عوامل الانتاج هو الفرق بين تصنيفات البلدان للمسلع وفق متطلبات العوامل. إذ سيكون هناك ارتكاس لعوامل الانتاج في الولايات المتحدة إذا



كان الفولاذ سلعة ذات كثافة رأسمالية أكثر من الحنطة، بيد أن الحنطة كانت سلعة ذات كثافة رأسمالية أكثر من الفولاذ في البلدان الأخرى. وإذا ما صدرت الولايات المتحدة الحنطة وصدرت البلدان الأخرى الفولاذ، ثم نظرنا إلى متطلبات العوامل لتجارة الولايات المتحدة الخارجية، فإننا سنجد أن إنتاجها التصديري كان أقل كثافة رأسمالية من إنتاجها الاستيرادي التنافسي. وإذا ما نظرنا إلى متطلبات العوامل لتجارة البلدان الأخرى، على أية حال، فإننا نجد أن إنتاجها التصديري كان أيضاً أقل كثافة رأسمالية من إنتاجها الاستيرادي التنافسي. وهذه الاكتشافات لن تحل مفارقة ليونتييف، ولكنها تحذرنا من رسم نتائج عامة من حسابات قائمة على معطيات بلد واحد، الأمر الذي حاول ليونتييف أن يفعله.

تحصل ارتكاسات عوامل الانتاج، رغم أن تكرار حدوثها يُعدُّ موضع خلاف، ورغم أنه لا حاجة إلى إرجاع سبب حدوثها إلى الفروق في التكنولوجيا. سوف نقوم في الفصل السادس بفحص الصيغة العامة لنموذج هيكر - أوهلين حيث تعتمد المتطلبات على أسعار العوامل، وسوف نرى أن ارتكاسات عوامل الانتاج يمكن أن تحصل حتى عندما تكون البلدان قد توصلت إلى التقنيات ذاتها. ومن الناحية العملية لا يبدو أن ارتكاسات عوامل الانتاج تعلل مفارقة ليونتييف. والواقع أن الارتكاس الوحيد الذي وثق يجعل هذه المفارقة أكثر مفارقة وتناقضاً. فالولايات المتحدة تصدر الحنطة جنباً إلى جنب مع سلع زراعية أخرى، ولكن الزراعة تعد ذات كثافة رأسمالية في الولايات المتحدة وذات كثافة عمالية في بلدان أخرى<sup>(٤)</sup>. وبإخراج السلع الزراعية من الحسابات التجارية، نستطيع عندئذ تحقيق مزيد من التخفيض في الكثافة الرأسمالية للانتاج التصديري للولايات المتحدة.

(٤) سيجي نايا (Seji Naya)، «المولود الطبيعية»، ومزيج عوامل الانتاج، وارتكاس عوامل الانتاج في التجارة الدولية، أميريكان إيكونوميك ريفيو (American Economic Review) (أيار



## الموارد الطبيعية والمهارات ورأس المال البشري

ما أن نُشر عمل ليونتييف حتى طرح عالمان اقتصاديان تفسيرات لمفارقة ليونتييف اشتركت كلها في موضوع واحد؛ هو أن صيغة العاملين لنموذج هيكر - أولهين، باستخدام رأس المال والعمالة فقط، ليست واقعية بما فيه الكفاية.

لقد لفت جاروسلاف فانيك (Jaroslav Vanek) الانتباه إلى دور الأراضي غير الزراعية الممثلة بأدوار المواد الخام في تجارة الولايات المتحدة الخارجية<sup>(٥)</sup>. وبما أن المعادن تتراكم بشكل كبير في الجانب الاستيرادي، فإن الانتاج الاستيرادي التنافسي ربما يعد أكثر كثافة في الأراضي غير الزراعية من الانتاج التصديري. ويستمر فانيك مجادلاً بأن رأس المال والأرض يعدان متكاملين في إنتاج المواد الخام، وخصوصاً في الولايات المتحدة بحيث أن الكثافة الرأسمالية الظاهرة للانتاج الاستيرادي التنافسي الذي يبيته حسابات ليونتييف، ربما تعكس الكثافة الأرضية لذلك الانتاج كما بين دونالد كيسينغ (Donald Kessing) أن اعتبار العمالة عاملاً وحيداً في الانتاج أمر مضلل. وعندما نقسم الطاقة العمالية تقسيماً فرعياً على المهارة، نجد أن الانتاج التصديري أكثر مهارة في الولايات المتحدة من الانتاج

---

(٥) جاروسلاف فانيك، «مضمون الموارد الطبيعية للتجارة الخارجية، ١٧٨٠ - ١٩٥٥، والوفرة النسبية للموارد الطبيعية في الولايات المتحدة»، ريفيو أوف إيكونوميكس أند ستياتستكس، ٤١ (أيار ١٩٥٩). [Review of Economics and Statistics 4 (May 1959)].

الاستيرادي التنافسي<sup>(٦)</sup>. لذلك من الأفضل النظر إلى الولايات المتحدة على أنها بلد وفير المهارة، وبدلاً من ذلك ربما تتعامل مع المهارات على أنها استثمارات في رأس المال البشري، ونقدر كميات رأس المال البشري المستخدم في الانتاج التصديري والانتاج الاستيرادي التنافسي، ونضيف تقديرات رأس المال البشري هذه إلى تقديرات ليونتيف لرأس المال المادي. وهذا المنهج يعكس المفارقة. إذ يتقلب الانتاج التصديري في الولايات المتحدة فيغدو ذا كثافة رأسمالية أكثر من الانتاج الاستيرادي التنافسي<sup>(٧)</sup>.

لقد تم تبني النقطتين كلاهما في تحقيقات أحدث. يلخص الجدول (٤-٢) دراسة من هذه الدراسات التي تنظر إلى قدرة متطلبات العوامل على تفسير المقياس التصديري لكل فئة من السلع. (المقياس التصديري هو الفرق بين الصادرات والواردات ضمن تلك الفئة).

(٦) دونالد ب. كيسينغ، «المهارة العمالية والميزة المقارنة»، أميركان إيكونوميك ريفيو (American Economic Review)، ٥٦ (أيار ١٩٦٦). كما أن كيسينغ قد لفت الانتباه إلى الكثافة الكبيرة التي توظف فيها الصناعات التصديرية الأمريكية المهارات العلمية وبذلك تربط مفهوم كثافة المهارة بالمفهوم المذكور في الفصل (٣) والذي تمتعت بفضل الولايات المتحدة بميزة مقارنة في المنتجات ذات الكثافة البحثية؛ أنظر دونالد ب. كيسينغ، «أمر البحث والتنمية في تجارة الولايات المتحدة» في طبعات ب. ب. كينين (P. B. Kenen) و ر. لورنس (R. Lawrence)، ذي أوين إيكونومي (The Open Economy)، نيويورك: كولومبيا، مطبعة الجامعة، ١٩٦٨ م.

(٧) بيتر ك. كينين (Peter K. Kenen)، «رأس المال الطبيعي والتجارة» جيرنال أوف بوليتيكال إيكونومي (Journal of Political Economy) [صحيفة الاقتصاد السياسي، ٧٣ (أكتوبر ١٩٦٥)؛ أعيد طبعه في (P. B. Kenen)، مقالات في علوم الاقتصاد الدولي، (برنستون Princeton)، مطبعة الجامعة، ١٩٨٠ م.

الجدول (٤ - ٢): متطلبات العوامل وبنية تجارة الولايات المتحدة

| متطلبات العوامل             | الأثر في المقياس التصديري |
|-----------------------------|---------------------------|
| رأس مال مادي بالدولار       | سليبي                     |
| رأس مال بشري بالدولار       | إيجابي                    |
| العمالة مقدرة بالعمال / سنة | سليبي                     |

المصدر : مقتبس من وليام هـ. برانسون (William H. Branson) ونيكولاس مونويوس (Nikolaos Monoyios)، «مدخلات العوامل في تجارة الولايات المتحدة» جريدة الاقتصاد الدولي (Journal of International Economics) ٧، (أيار ١٩٧٧).

المقياس التصديري هو الفرق بين الصادرات والواردات.

لقد تبين أن رأس المال المادي والعمالة الخام يؤثران سلبياً على المقياس التصديري؛ وتبدو العوامل ذات الكثافة التصنيعية في الجانب الاستيرادي أساساً بدلاً من كونها في الجانب التصديري. أما رأس المال البشري فقد تبين أنه ذو أثر إيجابي، ويبدو العامل ذو الكثافة التصنيعية هنا في الجانب التصديري. فهذه الدراسة الخاصة، إذن، لا تحل مفارقة ليونتييف، بل تنزع، بدلاً من ذلك، إلى المصادقة على اقتراح كيسينغ القائل بأن الولايات المتحدة موهوبة بوفرة بالمهارات ورأس المال البشري.

يلخص الجدول (٤ - ٣) دراسة أخرى تغطي حوالي ستين بلداً، كما تلقي نظرة على إمكانية ميزات العوامل في تفسير الفروق في مقياس تصديري متماثل عبر البلدان. ويدلّ من أن تسأل هذه الدراسة كيف تؤثر متطلبات عوامل الإنتاج في أدوار السلع المختلفة في تجارة الولايات المتحدة الخارجية، فلإنها تسأل كيف تؤثر ميزات العوامل لدى البلدان المختلفة في أدوار تلك البلدان في الأنماط المختلفة للتجارة.

لا تظهر الدراسة تأثير المهارات بوضوح . ويبدو أن المواهب الكبيرة للعمال المهنيين والتقنيين ترفد إيجابياً الميزة المقارنة في سلع زراعية لمناطق معتدلة، ولكنها ترفد سلبياً ميزتها المقارنة في ثلاثة أنماط من السلع المصنّعة . يبدو أن العروض الكبيرة من العمال المتعلمين ترفد إيجابياً الميزة المقارنة في السلع المصنّعة ذات الكثافة العمالية والرأسمالية، ولكنها ترفد سلبياً الميزة المقارنة في الصناعات الكيماوية (التي هي، كالألبات، ليست سلعة ذات كثافة عمالية أو رأسمالية) والنتائج منسجمة تماماً مع تأكيد فانك على أهمية الموارد الطبيعية . وتقترن الميزة المقارنة في المواد الخام اقتراناً إيجابياً بإنتاج المواد المعدنية (إذ تقوم مقام ميزة المواد الخام لدى البلد)، وتقترن سلبياً بالميزات الرأسمالية والعمالية . أما الميزة المقارنة في السلع التجارية فتقترن إيجابياً بالميزات الكبيرة لأراضي المناطق الاستوائية والمناطق المعتدلة، وتقترن الأخيرة بدورها سلباً بالميزة المقارنة في معظم أنواع الصناعات (لأن البلدان الموهوبة جيداً بالأرض سوف تنزع إلى تصدير السلع الزراعية واستيراد السلع المصنّعة) .

ليست هذه هي الكلمة الأخيرة، بل هناك حاجة لمزيد من العمل في نظرية التجارة نفسها ومن أجل مناهج جديدة للتحقيق .



## خلاصة :

بموجب نموذج هيكشر - أوهلين، تُعزى الفروق في الأسعار النسبية إلى الفروق في ميزات عوامل الإنتاج التي تصبح السبب الأساس للتجارة. وتقول صيغة نسب عوامل الإنتاج لنظرية هيكشر - أوهلين أن البلد ذات رأس المال الكبير لكل عامل سوف تصدر سلعاً ذات كثافة رأسمالية، في حين أن البلد ذات رأس المال القليل لكل عامل سوف تصدر سلعاً ذات كثافة عمالية. أما صيغة الأسعار النسبية للنظرية فتقول إن البلد التي يكون فيها معدل الأجور عالياً بالنسبة إلى العائد إلى رأس المال سوف تصدر سلعاً ذات كثافة رأسمالية، في حين أن البلد التي فيها معدل الأجور منخفض نسبياً سوف تصدر سلعاً ذات كثافة عمالية.

يمكن استخلاص ثلاث نظريات أخرى من نموذج هيكشر - أوهلين هي :  
نظرية رايزنسكي، وتصف العلاقة بين ميزة عوامل الإنتاج لبلد ما ومزيج ناتجها في نقطة الاستخدام الكامل لديها. إن أية زيادة في مورد أحد العوامل تؤدي إلى رفع ناتج تلك البلد ذات الكثافة السلعية في ذلك العامل وتخفيض ناتجها من السلعة الأخرى. إن نظرية ستوبلر - صامويلسن تصف أثر التجارة في أسعار العوامل لدى تلك البلد. فالتجارة ترفع السعر النسبي للعمالة في البلد ذات الوفرة العمالية وتخفيض السعر النسبي للعمالة في البلد ذات الوفرة الرأسمالية (كما أنها ترفع الأجر الحقيقي وتخفيض العائد في البلد ذات الوفرة الرأسمالية). إن نظرية توازن العوامل والأسعار تحمل هذه النتائج إلى حدها المنطقي. إذ عندما لا تكون هناك عوائق تجارية أو تكاليف نقل، فإن التجارة تحقق توازناً تاماً في المكاسب الحقيقية لعوامل الإنتاج.

ويمكن لنظرية ستوبلر - صامويلسن أن تستخدم أيضاً للتنبؤ بمؤثرات التعرفة. فرفع السعر النسبي للسلع المستوردة يؤدي إلى رفع العائدات النسبية والحقيقية إلى العامل النادر للإنتاج، وتخفيض العائدات إلى العامل الوفير للإنتاج.



ويمكن توسيع نطاق نموذج هيكشر - أولين ليغطي بلداناً كثيرة وسلعاً عديدة، وعوامل عددة. وعندما يحصل هذا في اتجاه واحد وفي وقت واحد، يغدو من الصعب إعطاء بيانات واضحة حول النواتج وتدفقات التجارة أو حول تأثير التجارة في أسعار عوامل الإنتاج. وعندما نضيف بلداً ثالثة يغدو النمط التجاري مبهماً. وعندما نضيف سلعة ثالثة يغدو نمط التجارة والإنتاج كلاهما مبهماً. وعندما نضيف عاملاً ثالثاً يميل النموذج إلى التفكك والعطالة لأن السلع تكون قليلة جداً بحيث لا نستطيع تحديد أسعار عوامل الإنتاج. لا تنشأ هذه الصعوبات عندما نضيف بلداناً وسلعاً وعوامل بآن واحد، بل نحافظ على «التكافؤ» بين الأرقام. على أية حال، ليس من السهل تفسير النتائج لأن مفهومي وفرة عوامل الإنتاج وكثافتها قد فقدتا بساطتهما.

لقد كانت نتائج العمل التجريبي على نموذج هيكشر - أولين مفاجئة؛ فالعمل المبكر الذي قام به ليونتييف أوحى بأن الولايات المتحدة بلد ذات وفرة عمالية بدلاً من كونها بلداً ذات وفرة رأسمالية وبين كذلك أن ناتج الولايات المتحدة التصديري ذو كثافة عمالية أكثر من إنتاجها الاستيرادي التنافسي. لم تُفسر هذه المفارقة تفسيراً كافياً بفضل ارتكاسات الطلب، وارتكاسات عوامل الإنتاج. بل ربما فُسِّرَت عن طريق إسقاط الموارد الطبيعية والمهارات، أو رأس المال البشري من حسابات ليونتييف.

## ٤. مسائل :

عندما تكون شروط الطلب متماثلة في جميع البلدان، يمكن استخدام نظريتي رايزنسكي وستويلر - صامويلسن لبرهنة نظرية هيكشر - أوهلين. اشرح هذا القول. ثم بين لماذا ينبغي أن تكون شروط الطلب متماثلة.

(٢) لدى السويد (٤٠٠) عاملاً و (٦٠٠) آلة. ولدى إيطاليا (٤٠٠) عاملاً و (٤٠٠) آلة. ومتطلبات العوامل لكل وحدة ثابتة على النحو التالي :

| عمال | آلات |                      |
|------|------|----------------------|
| ٤    | ١٠   | محامل (مدرجات) كريات |
| ٦    | ٥    | أحذية                |

احسب مجموعة الناتج الكامل الاستخدام لكل بلد. افرض أن شروط الطلب متماثلة في كلتا البلدين وأن التجارة الحرة تتركهما عند نقطتي الناتج الكامل الاستخدام العائدين لهما. فأَي البلدين سوف تصدر الأحذية؟ اشرح جوابك باستخدام منحنيات تحويل ومثلثات التجارة.

(٣) لدى العمل مع البلدان والأرقام الموجودة في (٢)، افرض أن الطاقة المُعمّالة الإيطالية تنمو ولكن تبقى السويد وإيطاليا في نقطتي الناتج الكامل الاستخدام العائدين لهما بعد التعديل إلى الوضع الجديد. فماذا سيحدث لشروط التجارة الإيطالية؟ ما الذي سيحدث للأجر النسبي والحقيقي في إيطاليا؟ استخدم منحنيات تحويل لتبين التأثير على الناتج الإيطالي.

(٤) عدّل الرسم البياني الذي رسمته لتجيب على (٢) وتبين كيف يؤدي الفرق في شروط الطلب إلى عكس النمط التجاري.

(٥) لقد شرح الشكل (٤-٦) احتمالين للنتائج يتضمنان إنتاج سلعتين : الحنطة والفولاذ في (T)، والبطانيات والفولاذ في (T'). وقد استخدمت التيجتان كل عمالة البلد ورأس مالهـا . هنالك احتمال آخر . اشرحه .

(٦) بوجود تجارة حرّة بين بلدين ، فإن البلدين يمكنهما الانتاج في نقطتي الناتج الكامل الاستخدام العائدين لهما ، أو تستطيع إحدهما الانتاج في نقطة ناتجها كامل الاستخدام ، أما الأخرى فتنتج في نقطة أخرى على منحناها التحويلي . ولكن كلتا البلدين لا يستطيعان الانتاج في نقاط تختلف عن نقاط ناتجها كاملة الاستخدام . اشرح ذلك .

(٧) العمالة ورأس المال هما العاملان الوحيدان للانتاج . فزيادة مليون دولار في صادرات بلد ما يرفع طلبها على العمالة بمقدار (١٠) عمال سنوياً ، وطلبها على رأس المال بمقدار (٢,٥) مليون دولاراً ، وزيادة مليون دولار في الواردات ، مقارنة بانخفاض في الانتاج الاستيرادي التنافسي ، يخفض طلب البلد على العمالة بمقدار (٦) عمال سنوياً ، وطلبها على رأس المال بمقدار (٣) ثلاثة ملايين دولار ما هي النتائج التي تستخلصها فيما يتعلق بميزات عوامل الانتاج لدى البلد؟ ما هي الافتراضات التي تطرحها لاستخلاص تلك النتائج؟

(٨) استخدم الأرقام الواردة في (٢) لتحديد الأجر السنوي ومعدل العائد إلى رأس المال في البلد .



## إحلال عوامل الإنتاج بعضها محلّ بعض ونموذج ريكاردي معدل

مقدمة :

يكسب المستهلكون من التجارة عندما تختلف شروط العرض اختلافاً منتظماً من بلد إلى بلد . لقد فحصنا نموذجين مصممين لتعليل تلك الفروق . تنشأ هذه الفروق ، حسب النموذج الريكاردى ، بسبب اختلاف التقنيات في البلدان . أما حسب نموذج هيكشر - أوهلين فتنشأ بسبب اختلاف ميزات العوامل في البلدان . هذان النموذجان بسيطان جداً بحيث لا يفسران الأنماط التجارية تفسيراً وافياً ، ولكنهما يساعداننا على تنظيم تفكيرنا . فضلاً عن أن الفرضيات الرئيسة المشتقة من النموذجين قد حققت جزئياً بفضل الدراسات الكمية .

في النموذج الريكاردى ونموذج هيكشر - أوهلين تؤثر التجارة في الاقتصاد المحلي تأثيراً عميقاً . إنها تغير تركيبة الناتج ، والطرق التي توزع بموجبها العوامل على الأنشطة ، وتغير كذلك المكاسب الحقيقية لتلك العوامل . إن الآثار الحاصلة في المكاسب الحقيقية وفي توزيع الدخل تدعو إلى الانتباه الدقيق ، لأنها تساعدنا على

فهم سبب تبني الحكومات للسياسات التجارية التي يبدو أنها تتجاهل تعاليم النظرية التجارية .

ينظر هذا الفصل والذي يليه عن كثر إلى المؤثرات المحلية للتجارة، وذلك بتلطيف الافتراض المستخدم في الفصلين الثالث والرابع . حيث كانت متطلبات العوامل ثابتة . فقد أثر ذلك على الافتراض على أشكال منحنيات التحويل على الطرق التي تؤثر بها التجارة في النواتج والمكاسب . وفي النموذج الريكاردى ، كان منحني التحويل خطأ مستقيماً ، وكان على البلد المتاجر أن يتخصص تخصصاً كاملاً . أما في نموذج هيكر - أوهلين ، كان لمنحنى التحويل قطاعان مستقيمان ، ونقطة استخدام كامل واحدة ، والبلد الذي انطلق من تلك النقطة لم يتخصص أبداً .

يُدخل هذا الفصل «إحلال عوامل الإنتاج بعضها محل بعض» في النموذج الريكاردى بأن يجعل متطلبات العوامل تعتمد على أسعار عوامل الإنتاج . فزيادة في السعر النسبي للعمالة ، مثلاً ، تقود أرباب العمل إلى أن يستعوضوا عن العمالة برأس المال - أي إلى تبني أساليب إنتاج أكثر كثافة رأسمالية . يتغير ميل منحنى التحويل بتغير مزيج النواتج ، كما تختلف مؤثرات التجارة في النواتج والمكاسب ، وتوزيع الدخل عن تلك التي يتضمنها النموذج الريكاردى البسيط .

أما الفصل التالي فيدخل «إحلال العوامل» في نموذج هيكر - أوهلين . ومرّة أخرى يتغير ميل منحنى التحويل بتغير مزيج النواتج ، وتصبح كل نقطة منه نقطة استخدام كامل . ولا تختلف مؤثرات التجارة في المكاسب الحقيقية كثيراً عن تلك التي تم التنبؤ بها بموجب نموذج هيكر - أوهلين البسيط ، بيد أن الصيغة الجديدة للنموذج تعد أكثر واقعية . لن تهبط أسعار عوامل الإنتاج إلى الصفر أبداً ، كما تصح نظرية رايزنسكي في كل نقطة ناتج .

## القضايا :

بَدَّ طرح الأساليب التقنية اللازمة لإحلال عوامل الانتاج بعضها محل بعض  
سوف يدرس هذا الفصل ثلاثة قضايا هي :

\* كيف تؤثر التجارة في توزيع عوامل الانتاج ومكاسبها الحقيقية .

\* كيف تعدل التعريفات الآثار الواقعة على المكاسب الحقيقية ، وبالتالي من ذا  
الذي يجذب التعريفات الجمركية .

\* كيف يؤثر النمو الاقتصادي في الانتاج ، وفي نمط التجارة ، وفي معدلات  
التبادل التجاري .

نبدأ بمؤثرات أسعار عوامل الانتاج على سلوك المنتجين .

أسعار عوامل الانتاج ، وإحلالها بعضها محل بعض :

كان النموذج الريكاردى غير واقعي بطرق عديدة ، ولكن افتراضاً واحداً لا  
بد وأن أزعجك أكثر من سواء . إن ما صنع النبيذ والقماش هو العمالة وليس  
سواها . ومع ذلك لا يمكن صنع النبيذ بدون عنب ، والعنب لا يمكن إنتاجه بدون  
أرض . فضلاً عن أن القماش يمكن صنعه في الأكواخ ، أو المشاغل الصغيرة ، أو في  
المعامل ، ولكن لا يمكن حياكته بدون أنوال . فنحن بحاجة لطرح المزيد من عوامل  
الانتاج .

الانتاج بعوامل نوعية :

لنفرض أن لدى بريطانيا عرضاً ثابتاً من العمالة ، كما سلف ، ولكن لديها  
عوامل أخرى ، أيضاً . إذ لديها عرض ثابت من الأرض التي تستخدم لزراعة العنب  
من أجل صناعة النبيذ . ولديها عرض ثابت من رأس المال الذي يستثمر في الأنوال

والآليات الأخرى المستخدمة لحياكة القماش<sup>(١)</sup>. تُستخدم العمالة من قبل الصناعتين، وهي قابلة للانتقال تماماً بينهما. أما الأرض ورأس المال فهما عاملان نوعيان. الأرض تستخدم فقط لصناعة النسيج، ورأس المال يستخدم فقط لصناعة القماش؛ كما أن عرض كل عامل نوعي من هذين العاملين ثابت. وربما تستطيع إحدى شركات صناعة القماش طلب آليات بمعزل عن بقية الشركات في تلك الصناعة، تماماً كما تستطيع الشركات طلب العمال بمعزل عن الشركات الأخرى، ولكنها لا تستطيع طلبها بمعزل عن الشركات العاملة في صناعة النسيج لأنها لا تُستخدم هناك.

إذا كان إنتاج غالون من النسيج يتطلب كمية ثابتة من الأرض وإنتاج ياردة القماش يتطلب كمية ثابتة من رأس المال، فسوف تكون النواتج ثابتة تماماً. وسوف يتقلص منحني التحويل البريطاني إلى نقطة وحيدة. وسوف يبين كمية النسيج التي يمكن صناعتها بما هو متوفر من الأرض، والمتطلبات الثابتة لكل غالون من النسيج،

(١) تسير بنا هذه الافتراضات جزءاً من الطريق فقط نحو الحقيقة. فالخيط ضروري لصناعة القماش، والقطن ضروري لصناعة الخيط، والأرض ضرورية لزراعة القطن. فضلاً عن أنه لا بد من وجود صناعة في مكان ما من العالم تنتج الآليات المستخدمة في صناعة القماش. وربما تلمي الحاجة لزراعة القطن. يوجد مورد ثابت من الأرض التي يمكن أن تستخدم لهذا الغرض، ولكن ليس لزراعة العنب، ولن يكون من الصعب احتواء صناعة إضافية لإنتاج الآليات. فعندما نتحرك في هذا الاتجاه، على أية حال، نشأ قضايا جديدة. ما الذي يحدث لو كان بالإمكان استخدام الأرض لزراعة القطن أو العنب؟ فما الذي يحدث لو كان بإمكان بريطانيا استيراد القطن بدلاً من زراعة قطنها. هذه القضايا تعالجها نظرية التجارة المتقدمة في تعريفنا الميزة المقارنة، ومعدلات التبادل التجاري في النماذج التي نحوي سلماً «وسيلة».



وكمية القماش التي يمكن صنعها بما هو متوفر من رأس المال، والمتطلبات الثابتة لكل ياردة من القماش<sup>(٢)</sup>.

إن هذا الفصل، على أية حال، تبنى فرضية مختلفة، تستخدم في معظم النظرية الاقتصادية. هنالك طرق عديدة تتبعها الشركات لمزج عوامل الانتاج المتنوعة. فإذا كانت العمالة رخيصة بالنسبة للأرض، فإن معمل نبيذ سوف يستخدم قدرأ كبيراً من العمال لكل فدان من الأرض. أما إذا أصبحت العمالة أكثر كلفة فإن معمل النبيذ سوف يستعيز عن العمال بالأرض ويستخدم عمالاً أقل لكل فدان من الأرض. فكثافة العامل لكل نشاط تعتمد على أسعار الانتاج المستخدمة في ذلك النشاط.

#### المنتجات الحدية والاستخدام :

يبين الشكل (٥-١) تضمينات هذه الفرضية، وهو يصف كذلك تعيين الاستخدام في صناعة النبيذ. فالمنحنى ( $MP_W$ ) يقيس المنتج الحدي للعمالة في صناعة النبيذ. وهذا هو الناتج الإضافي للنبيذ، مقدراً بالعالونات، ومتجاً

---

(٢) يفترض هذا القول أن لدى بريطانيا عمالة كافية لتلبية حاجات صناعي النبيذ والقماش لديها. لنفرض أن صناعة غالون واحد من النبيذ تتطلب فداناً واحداً من الأرض، مع ستة عمال، وأن لدى بريطانيا عشرين فداناً. فستطيع إنتاج عشرين غالوناً من النبيذ ولكنها تحتاج إلى (١٢٠) عاملاً لإنتاج ذلك. ولنفرض أن صناعة ياردة واحدة من القماش تتطلب أثنين مع ثلاثة عمال، وأن لدى بريطانيا (٦٠) آلة. فستطيع إنتاج (٣٠) ياردة من القماش ولكنها تحتاج (٩٠) عاملاً لإنتاج ذلك. إذن، لكي تستخدم بريطانيا كل أرضها وكل رأسمالها، ينبغي أن يكون لديها (٢١٠) عاملاً على الأقل.

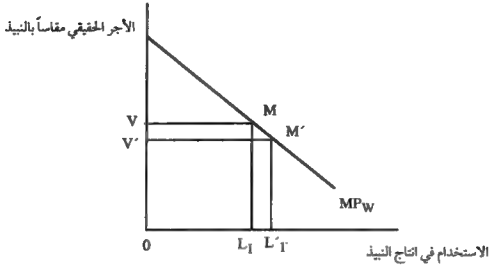
باستخدام عامل إضافي مع الاحتفاظ ببقية الأشياء ثابتة. ويعتمد حجم المنتج الحدي للعمالة على الكمية الثابتة من الأرض المتوفرة وعلى كمية العمالة المستخدمة في هذه الصناعة. ويهبط المنتج الحدي للعمالة لدى ارتفاع الاستخدام في صناعة النيذ. فعندما يرتفع الاستخدام من  $(OL_1)$  إلى  $(OL_1')$ ، مثلاً، فإن المنتج الحدي للعمالة يهبط من  $(OV)$  إلى  $(OV')$  غالباً.

وبكلام أدق نقول إن المنتج الحدي للعمالة يعتمد على نسبة الأرض إلى العمالة لصناعة النيذ. فكلما كانت كمية الأرض لكل عامل أكبر، كان المنتج الحدي للعمالة أعلى وكان المنتج الحدي للأرض أدنى<sup>(٣)</sup> وتعرف هذه الصياغة الخاصة «بقانون النسب المتغيرة». إنه يُستخلص من فرضية طرحت في الفصل الثالث واستمر طرحها في هذا الفصل. تُعدُّ العائدات إلى الميزان ثابتة في كل صناعة. فإذا كان بالإمكان مضاعفة مدخلات الأرض والعمالة، فإن الناتج يتضاعف أيضاً، والمنتجات الحدية للعمالة والأرض لا تتغير. أما عندما يتضاعف مُدخل العمالة ويظل مُدخل الأرض ثابتاً، فإن ناتج النيذ يرتفع ولكنه لا يتضاعف. فضلاً عن أن المنتج الحدي للعمالة يهبط في حين يرتفع المنتج الحدي للأرض. إن التغيرات في المنتجات الحدية ناجمة عن هبوط نسبة الأرض إلى العمالة.

---

(٣) يُعَيَّن المنتج الحدي للأرض تعييناً مفهوماً جيداً، حتى عندما تكون كمية الأرض ثابتة. إن ما يمكن الحصول عليه إذا كان بالإمكان زيادة كمية الأرض والاحتفاظ بكمية العمالة ثابتة هو الزيادة في ناتج النيذ.

الشكل (١-٥): الطلب على العمالة في صناعة النسيج



الشكل (١-٥) :

يبين المنحنى ( $MP_W$ ) المنتج الحدي للعمالة في صناعة النسيج. فالمنتج الحدي يهبط لدى ارتفاع الاستخدام. إذ عندما يكون الاستخدام ( $OL_I$ ) عاملاً، يكون المنتج الحدي للعمالة ( $OV$ ) غالوئاً؛ وعندما يرتفع الاستخدام إلى ( $OL'_I$ ) عاملاً، يهبط المنتج الحدي إلى ( $OV'$ ) غالوئاً. ويعد المنحنى ( $MP_W$ ) كذلك منحنى الطلب على العمالة من قبل صناعة النسيج. فعندما يقدر الأجر الحقيقي بالنسيج يكون ( $OV$ ) غالوئاً، يكون الطلب على العمالة ( $OL_I$ ) عاملاً.

كم من العمالة سوف تستخدم صناعة النسيج؟ إن شركة تسعى للحصول على الحد الأعلى من الربح سوف تستأجر عمالاً إلى الحد الذي يكون فيه المنتج الحدي للعمالة مساوياً للأجر الحقيقي مقدراً بدلالة ناتج الشركة الخاص. ويُبين ذلك جبرياً في المقطع (٤) من الملحق (A)، أما منطق الحجة فمن السهل شرحه رقمياً.

لنفرض أن معدل الأجور هو (٤) دولارات للعمل، وأن المنتج الحدي للعمالة هو (٣) غالونات من النبيذ عندما تستخدم الشركة (١٠) عمال، وأن سعر النبيذ هو (٢) دولاراً للغالون الواحد. فباستخدام عامل واحد زيادة عن ذلك، فإنه يمكن للشركة أن تحصل على (٦) دولارات من العائد الإضافي؛ يمكنها أن تنتج (٣) غالونات أخرى من النبيذ وتبيعها بسعر دولارين للغالون الواحد. وبذلك ترفع أرباحها بمقدار دولارين لأن عليها أن تدفع (٤) دولارات فقط لعامل إضافي واحد. ولذلك سوف تستأجر الشركة العامل الحادي عشر. إلا أنها عندما تفعل ذلك، تنخفض نسبة الأرض إلى العمالة لديها، ويهبط المنتج الحدي للعمالة إلى (٢) غالون. فلو استأجرت العامل الثاني عشر، فإنه يمكنها، عندئذ أن تكسب فقط (٤) دولارات من العائد الإضافي، ولا تستطيع رفع أرباحها، لأن عليها أن تدفع (٤) دولارات لذلك العامل. ولهذا ليس لديها حافز لاستئجار العامل الثاني عشر، وباختصار فإن الشركة سوف تستأجر عمالاً حتى النقطة التي عندها تتحقق العلاقة التالية :

معدل الأجور = سعر النبيذ × المنتج الحدي للعمالة

$$\text{أو : } \frac{\text{معدل الأجور}}{\text{سعر النبيذ}} = \text{المنتج الحدي للعمالة}$$

وبالعودة إلى الشكل (٥-١) نفرض أن الأجر الحقيقي مقدراً بالنبيذ هو (OV) غالوناً، عندئذ سوف تستأجر صناعة النبيذ عدداً من العمال قدره (OL<sub>1</sub>) عاملاً.

عندما نعرف كم من العمالة ومن الأرض تستخدم صناعة النبيذ، يمكننا أن نعرف ناتجها. فضلاً عن أننا نعرف المنتج الحدي للأرض الذي يعطينا معدل الإيجار الحقيقي مقدراً بغالونات من النبيذ فإذا كان المنتج الحدي للأرض أعلى من معدل الإيجار الحقيقي فإن كل شركة في هذه الصناعة سوف تحاول اكتساب المزيد من الأرض. بيد أن عرض الأرض ثابت. ولهذا فإن معدل إيجارها سوف يرتفع عندما تقوم الشركات بالمزايدة بعضها ضد بعض، ولن يتوقف ارتفاع معدل الإيجار الحقيقي حتى يقدو مساوياً للمنتج الحدي للأرض.

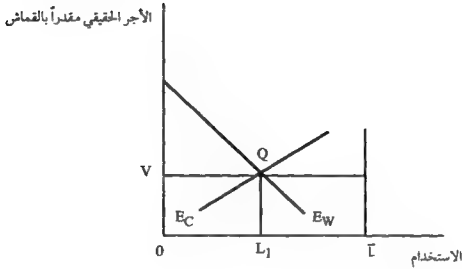
التوازن في سوق العمالة :

لتحديد نواتج النبيذ والقماش معاً، ينبغي أن يوضع مُنحنى الطلب للصناعتين معاً في مخطط بياني واحد بهدف إيجاد الأجر الحقيقي الذي سوف يكون عنده سوق العمالة في حالة توازن. إذ إن الأجر الحقيقي يحدد الاستخدام في كل صناعة، وبالتالي، ناتج كل صناعة.

هذا التمرين مشروح في الشكل (٥-٢). إذ يقاس الاستخدام على المحور الأفقي، كما هو الحال من قبل، في حين تكون الكمية الإجمالية للعمالة في بريطانيا ثابتة عند (OĒ). أما الأجر الحقيقي فيقاس على المحور الشاقولي، ولكن باستخدام ياردات من القماش بدلاً من غالونات النبيذ.

إن المنحنى (E<sub>C</sub>) هو منحنى الطلب على العمالة في صناعة القماش. وهو منحنى المنتج الحدي للعمالة في صناعة القماش، مع معرفة كمية رأس المال (الآليات) المستخدم في الصناعة، ولكنه رُسم لقياس الاستخدام من (Ē).

الشكل (٥-٢) : التوازن في سوق العمالة البريطاني



شرح الشكل (٥-٢) :

عرض العمال ثابت في  $OL$ . ويصف المنحنى  $(E_C)$  الطلب على العمالة في صناعة القماش. ويبين المنتج الحدي للعمالة في تلك الصناعة مقدرة بالقماش. أما منحنى  $(E_W)$  فيصف الطلب على العمالة في صناعة النسيج. إنه يظهر المنتج الحدي للعمالة في هذه الصناعة مقسوماً على السعر النسبي للقماش، وهكذا فهو يبين المنتج الحدي مقدراً بالقماش. وعندما تكون العمالة متنقلة تماماً ضمن بريطانيا، ينبغي أن تدفع الصنعتان الأجر الحقيقي ذاته. لذلك يكون سوق العمالة متوازناً عندما تكون  $(OV)$  هي الأجر الحقيقي. إن صناعة النسيج تتطلب  $(OL_1)$  عمالاً، وتتطلب صناعة القماش  $(\bar{L}_1)$  عمالاً؛ ويضاف الطلبان إلى العرض الثابت.

وعندما يكون الأجر الحقيقي المقدر بالقماش هو (OV)، فإن صناعة القماش تتطلب ( $\bar{L}_1$ ) عاملاً. إن المنحنى ( $E_{wp}$ ) هو منحنى الطلب على العمالة في صناعة النسيج؛ إنه يعين الطلب على العمالة في صناعة النسيج مقابل الأجر الحقيقي المقدر بالقماش. وقد تم الحصول عليه من منحنى المنتج الحدي للعمالة في صناعة النسيج عن طريق اتخاذ خطوة وسيطة. لنقسم طرفي المعادلة السابقة على السعر النسبي للقماش، فيكون لدينا :

$$\left( \frac{\text{سعر القماش}}{\text{سعر النسيج}} \right) / \text{المنتج الحدي للعمالة} = \left( \frac{\text{سعر القماش}}{\text{سعر النسيج}} \right) / \left( \frac{\text{معدل الأجور}}{\text{سعر النسيج}} \right)$$

أو :

$$\frac{\text{المنتج الحدي للعمالة}}{\text{السعر النسبي للقماش}} = \frac{\text{معدل الأجور}}{\text{سعر النسيج}}$$

عندما يكون الأجر الحقيقي مقدراً بالقماش هو (OV)، فإن صناعة النسيج تتطلب من العمالة كمية قدرها ( $OL_1$ ).

من الواضح أن الأجر الحقيقي ينبغي أن يكون (OV) قماشاً لكي يكون سوق العمالة متوازناً، لأن طلبات الصناعتين للعمالة ( $\bar{L}_1$ ) و ( $OL_1$ ) تضاف إلى العرض الإجمالي ( $OL$ ). وإذا كان الأجر الحقيقي أعلى من (OV) فسوف يكون طلب كل صناعة أصغر وسوف يكون الطلب الإجمالي أصغر من العرض الثابت. وسوف يهبط الأجر الحقيقي. وإذا كان الأجر الحقيقي أدنى من (OV) فسوف يكون طلب كل صناعة أكبر، وسوف يكون الطلب الإجمالي أكبر من العرض الثابت. وسوف يرتفع الأجر الحقيقي.

وعندما يكون الأجر الحقيقي هو (OV)، فإننا نعرف، فضلاً عن ذلك، الاستخدام في كل صناعة، وبالتالي ناتج كل صناعة على أن تكون كمية الأرض المستخدمة من قبل صناعة النسيج وكمية رأس المال المستخدم من قبل صناعة القماش معروفتين .

النموذج الريكاردي المعدل :

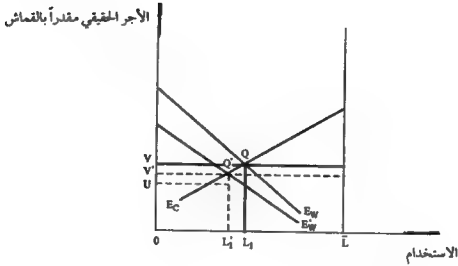
تتوافق النقطة (Q) في الشكل (٢-٥) مع نقطة على منحنى التحويل البريطاني . انطلاقاً من تلك النقطة لا يستطيع الاقتصاد البريطاني أن يُصنع مزيداً من القماش دون التضحية بالنسيج، ولا يستطيع صناعة المزيد من النسيج دون التضحية بالقماش . إن موضع (Q) يعتمد على متحولات أربعة : عرض العمالة الثابت في بريطانيا، وكميات الأرض ورأس المال الثابتة والتي تحدد المنتجات الحدية للعمالة على أن تعرف التقنيات المتوفرة لدى بريطانيا ؛ والسعر النسبي للقماش الضروري لتحويل منحنى المنتجات الحدية لصناعة النسيج إلى منحنى الطلب ( $E_W$ ) في الشكل (٢-٥) .

الأسعار النسبية ومنحنى التحويل :

لكي نتتبع منحنى التحويل البريطاني بكامله، لا بد لنا من أن نسأل ماذا يحدث في سوق العمالة عندما تكون هناك زيادة في السعر النسبي للقماش . وبين الشكل (٣-٥) النتائج .



الشكل (٣-٥) : زيادة في السعر النسبي للقماش



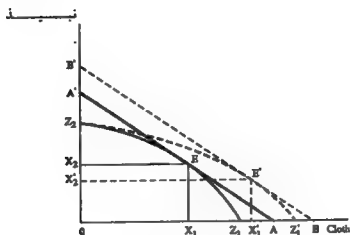
شرح الشكل (٣-٥) :

إن منحنى الطلب على العمالة في صناعة النسيج هو منحنى المنتجات الحدية مقسوماً على السعر النسبي للقماش . ولهذا فإن زيادة ما في السعر النسبي للقماش تزيج منحنى الطلب نحو الأسفل من  $(E_W)$  إلى  $(E'_W)$  ناقله التوازن من  $(Q)$  إلى  $(Q')$  . ويهبط الاستخدام في صناعة النسيج من  $(OL_1)$  إلى  $(OL'_1)$  ، ويرتفع الاستخدام في صناعة القماش من  $(LL_1)$  إلى  $(LL'_1)$  ؛ ويهبط الأجر الحقيقي بدلالة القماش ولكنه يرتفع بدلالة النسيج . إن الأجر الحقيقي بدلالة القماش يهبط بمقدار  $(OV/W)$  وهذا أصغر من  $(OV/UV)$  الذي يقيس الزيادة في السعر النسبي للقماش . ومن ثم فإن الذين هبطت أجورهم بدلالة القماش يستطيعون مع ذلك شراء نسيج أكثر من ذي قبل ، الأمر الذي يعني أن أجورهم الحقيقية بدلالة النسيج قد ارتفعت .

إن منحني الطلب على العمالة في صناعة النسيج يقيس المنتج الحدي للعمالة مقسوماً على السعر النسبي للقماش . لذلك فإن زيادة ما في السعر النسبي للقماش توزيع المنحني إلى الأسفل من  $(E_w)$  إلى  $(E'_w)$ ، [إن البعد الشاقولي  $(OV/UV)$  يقيس زيادة السعر] عندما يحدث ذلك، على أية حال، يهبط المنتج الحدي للعمالة في صناعة النسيج دون الأجر الحقيقي،  $(OV)$  عندما يقدر الإثنان بالقماش، فتقوم الشركات في صناعة النسيج بتسريح العمال تسريحاً مؤقتاً . يهبط الأجر الحقيقي بدلالة القماش بسبب زيادة العرض في سوق العمالة، فتقوم الشركات في صناعة القماش باستئجار المزيد من العمال . إن نقطة التوازن الجديدة هي  $(Q')$  . يهبط الاستخدام في صناعة النسيج إلى  $(OL_1)$  ويرتفع الاستخدام في صناعة القماش إلى  $(\bar{L}_1)$  . فيهبط ناتج النسيج ويرتفع ناتج القماش .

إن الحركة من  $(Q)$  إلى  $(Q')$  في الشكل (٥-٣) تتبع انتقالاً على طول منحني التحويل البريطاني . بيد أن شكل ذلك المنحني مختلف عن منحني التحويل الريكاردى . فهو يشبه  $(Z_1Z_2)$  في الشكل (٥-٤) مع تقوسه نحو الخارج (محدب) بدلاً من أن يكون خطأ مستقيماً . هنالك برهان رسمي موجود في المقطع (٤) من الملحق (A) [جنباً إلى جنب مع برهان جديد للتأكيد المألوف بأن ميل منحني التحويل يساوي السعر النسبي للقماش في كل نقطة] . إن لحظة تفكير ستقنعك، على أية حال، بتلك النقطة . وعندما تتحول العمالة عن إنتاج النسيج وتوجه إلى إنتاج القماش، فإن المنتج الحدي للعمالة يهبط في صناعة القماش ويرتفع في صناعة النسيج . ذلك لأن صناعة القماش تغدو ذات كثافة عمالية لدى استئجارها عمالاً، في حين تغدو صناعة النسيج أقل كثافة عمالية لدى تسريحها للعمال . وبانتقال المزيد والمزيد من العمال، إذن، يتوسع منتج القماش بمعدل متناقص، ويتقلص منتج النسيج بمعدل متزايد، فيغدو منحني التحويل أكثر ميلاً .

الشكل (٤-٥) : الاقتصاد البريطاني في النموذج الريكاردي المعدل



شرح الشكل (٤-٥) :

إن توازنات سوق العمالة المبينة في الشكل (٣-٥) تتبع منحنى التحويل ( $Z_1 Z_2$ ) [النقطة (Q) في الشكل (٣-٥)] تتوافق مع النقطة (E) على منحنى التحويل. يحدد منحنى التحويل أكثر ميلاً مع ارتفاع ناتج القماش ويساوي ميله في كل نقطة للسعر النسبي للقماش. إن زيادة في كمية رأس المال المستخدم من قبل صناعة القماش توزيع منحنى التحويل إلى ( $Z_1' Z_2'$ ). وعندما يُعطى السعر النسبي للقماش بميلتي الخطين ( $AA'$ ) و ( $BB'$ ) تنتقل نقطة الناتج من (E) إلى ( $E'$ ). وترتفع قيمة الناتج القومي المقدر بالقماش من (OA) إلى (OB) ويرتفع ناتج القماش الفعلي من ( $OX_1$ ) إلى ( $OX_1'$ )، إلا أن ناتج النيذ الفعلي يهبط من ( $OX_2$ ) إلى ( $OX_2'$ ).

نظرية هايبرلر (Haberkier) :

كيف تؤثر الحركة من (Q) إلى (Q') في الشكل (٥-٣) على المكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج؟ لقد رأينا أن الأجر الحقيقي يهبط بدلالة القماش من (OV) إلى (OV'). في حين يرتفع بدلالة النبيذ . يمكن شرح ذلك بطريقتين :

(١) إن النص المرافق للشكل (٥-٣) يبين أن الزيادة في السعر النسبي للقماش أكبر من النقصان في الأجر الحقيقي بدلالة القماش . ومن ثم فإن الزيادة في القدرة الشرائية للقماش تكون كبيرة بما يكفي لرفع الأجر الحقيقي بدلالة النبيذ ، رغم أن الأجر الحقيقي يهبط بدلالة القماش .

(٢) إذا لم يرتفع الأجر الحقيقي بدلالة النبيذ ، فإن الشركات العاملة في صناعة النبيذ لا تسرح عمالاً ، الأمر الذي يعني أن صناعة القماش لن تقدر على استئجار عمال .

وبوضعا لهذه النقطة بشكل مختلف ، فلنأخذ أن نقص الاستخدام في صناعة النبيذ يجعل الصناعة أقل كثافة عمالية وهذا يؤدي إلى رفع المنتج الحدي للعمال في صناعة النبيذ إلى أن يتساوى في الموازنة مع الأجر الحقيقي بدلالة النبيذ .

بدلنا نقص الاستخدام في صناعة النبيذ ما الذي يحدث لمعدل استئجار الأرض . إن المنتج الحدي للأرض يهبط في صناعة النبيذ ، الأمر الذي يعني أن معدل الاستئجار الحقيقي يهبط بدلالة النبيذ . وتهبط القدرة الشرائية للنبيذ ، أيضاً ، بحيث يهبط معدل الاستئجار الحقيقي بدلالة القماش أكثر من ذي قبل .

تدلنا زيادة الاستخدام في صناعة القماش ما الذي يحدث للعائد إلى رأس المال . يرتفع المنتج الحدي لرأس المال في صناعة القماش ، الأمر الذي يعني أن العائد الحقيقي يرتفع بدلالة القماش . وترتفع ، كذلك القدرة الشرائية للقماش بحيث يرتفع العائد الحقيقي إلى رأس المال بدلالة النبيذ أكثر من ذي قبل .

يمكن تلخيص هذه النتائج فيما نطلق عليه «نظرية هايبرلر»<sup>(٤)</sup> التي تصاغ على النحو التالي :

«إن تغيراً في الأسعار النسبية يرفع المكاسب الحقيقية لعامل الانتاج المستخدم خصيصاً في الصناعة التي ارتفع سعر ناتجها، ويخفض المكاسب الحقيقية لعامل الانتاج المستخدم خصيصاً في الصناعة التي هبط سعر ناتجها. إن المكاسب الحقيقية لعامل الانتاج المتحرك (العمالة) تهبط بدلالة السلعة التي ارتفع سعرها، وترتفع بدلالة السلعة التي هبط سعرها».

سوف تستخدم هذه النظرية لبيان كيفية تأثير التجارة في المكاسب الحقيقية للأرض، ورأس المال، والعمالة في صيغة العوامل النوعية للنموذج الريكاردي.

عروض عوامل الانتاج ومنحنى التحويل :

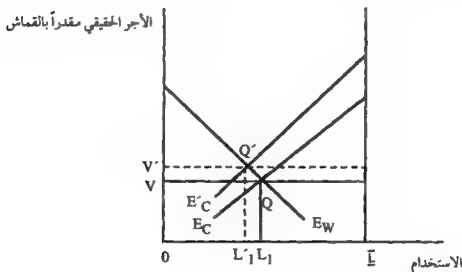
يبين الشكل (٥-٥) ما الذي يحدث عندما تكون هناك زيادة في عرض رأس المال. يرتفع المنتج الحدي للعمالة في صناعة القماش، لأن الصناعة تصبح أقل كثافة عمالية عند كل مستوى من مستويات الاستخدام ولهذا يتزاح منحنى الطلب على العمالة نحو الأعلى من (EC) إلى (E'C) مزيحاً التوازن من (Q) إلى (Q'). أما الاستخدام في صناعة القماش فيزداد إلى (L'L)، في حين يتناقص الاستخدام في صناعة النسيج إلى (OL'). ويرتفع ناتج القماش بسبب الزيادة في عرض رأس المال والزيادة الناجمة عن ذلك في الاستخدام. أما ناتج النسيج فيهبط بسبب النقص في الاستخدام.

بالرجوع إلى الشكل (٥-٤) نرى أن الزيادة في عرض رأس المال تزيع منحنى التحويل البريطاني من  $(Z_1Z_2)$  إلى  $(Z'_1Z'_2)$  ويرتفع البعد  $(OZ_1)$  إلى

(٤) لم يرهن هايبرلر هذه النظرية بشكل كامل، بل كان من أوائل علماء الاقتصاد الذين لمحضوا سلوك المكاسب الحقيقية في نموذج ذي عوامل إنتاج نوعية؛ أنظر غوتفريد فون هايبرلر (Gottfried Von Haberler)، «نظرية التجارة الدولية» (لندن، ويليام هودج، ١٩٣٦)، الفصل XII.

( $OZ_1$ ) مبيناً كيف أن الزيادة في عرض رأس المال تؤدي إلى رفع ناتج القماش إذا ما استخدم جميع عمال بريطانيا في صناعة القماش . إن البعد ( $OZ_2$ ) لا يتغير لأن زيادة في عرض رأس المال لا يمكن أن تؤثر في ناتج النسيج عندما لا تنتج بريطانيا شيئاً من القماش . وليكن السعر النسبي للقماش مساوياً لملي الحطين المتوازيين ( $AA'$ ) و( $BB'$ ) ، فسوف يكون الاقتصاد ، مبدئياً ، في ( $E$ ) وسوف تكون قيمة الناتج القومي ( $OA$ ) مقدرة بالقماش . كما أن الزيادة في عرض رأس المال تؤدي إلى إزاحة الاقتصاد إلى ( $E'$ ) . ويرتفع منتج القماش ، في حين ينخفض منتج النسيج ، ويرتفع الناتج القومي إلى ( $OB$ ) .

الشكل (٥-٥) : زيادة في عرض رأس المال مستخدمة في إنتاج القماش



شرح الشكل (٥-٥) :

إن زيادة ما في عرض رأس المال مستخدمة في صناعة القماش تؤدي إلى رفع المنتج الحدي للعمالة في صناعة القماش ، مزيجة منحني الطلب على العمالة من ( $E_C$ ) إلى ( $E'_C$ ) ومزيجة التوازن من ( $Q$ ) إلى ( $Q'$ ) . ويهبط الاستخدام في صناعة النسيج من ( $OL_1$ ) إلى ( $OL'_1$ ) مع انخفاض منتج النسيج ، ويزيد الاستخدام في صناعة القماش من ( $OL_1$ ) إلى ( $OL'_1$ ) مع رفع منتج القماش . كما يرتفع الأجر الحقيقي مقدراً بالقماش من ( $OV$ ) إلى ( $OV'$ ) .

تشبه مؤثرات النواتج هذه تلك التي تم التنبؤ بها بموجب نظرية رايبزنسكي التي تطورت بالاقتران مع نموذج هيكشر - أولين . إن زيادة ما في عرض عامل إنتاج معين ترفع ناتج الصناعة التي تستخدم ذلك العامل وتخفض ناتج الصناعة الأخرى . ويصح هذا التنبؤ لكل مجموعة أسعار للسلع يُنتج الاقتصاد عندها كلا السلعتين .

ما هي الآثار الواقعة على مكاسب عوامل الإنتاج؟ هنالك ، بالطبع ، زيادة في الأجر الحقيقي المقدر بالقماش . إذ يرتفع من (OV) إلى (OV') في الشكل (٥-٥) . فضلاً عن أن الأجر الحقيقي يرتفع بدلالة النبيذ ، أيضاً ، لأن الأسعار النسبية لم تتغير . وهنالك انخفاض في معدل الاستئجار الحقيقي للأرض سواء قدر ذلك بالنبيذ أم بالقماش ، لأن صناعة النبيذ تغدو أقل كثافة عمالية ، ولأن المنتج الحدي للأرض يهبط . وهنالك انخفاض في العائد الحقيقي إلى رأس المال ، سواء قدر ذلك بالنبيذ أم بالقماش لأن صناعة القماش تغدو أقل كثافة عمالية ، أيضاً ، ولأن المنتج الحدي لرأس المال يهبط (تستخدم صناعة القماش مزيداً من العمال ومزيداً من رأس المال ، ولكنها تغدو أقل كثافة عمالية بسبب زيادة الأجر الحقيقي المقدر بالقماش . وهذا يتضمن زيادة في المنتج الحدي للعمالة ، وبالتالي ، يتضمن انخفاضاً في الكثافة العمالية لصناعة القماش) . هذه الآثار الواقعة على المكاسب تختلف عن تلك التي حصلت في النموذج الريكاردي ونموذج هيكشر - أولين ، حيث لا يمكن للمكاسب الحقيقية أن تتغير ما لم تتغير أسعار السلع .

#### عروض العوامل والتجارة :

لنفرض أن لدى بريطانيا والبرتغال التقنيات ذاتها وعروض العمالة نفسها . وليكن لدى بريطانيا رأس مال أكبر مما لدى البرتغال ، على أية حال ، ولدى البرتغال أرض أكثر مما لدى بريطانيا . فماذا نقول بشأن التجارة بينهما؟ عندما يكون السعر النسبي للقماش متماثلاً في البلدين ، الأمر الذي يحدث عندما تكون التجارة حرة ، فإن بريطانيا تنتج قماشاً أكثر من البرتغال ، وتنتج البرتغال نبيذاً أكثر من بريطانيا . وإذا كانت الأذواق متماثلة في كلا البلدين ، على أية حال ، مع مرونة موحدة داخلية للطلب ، فإن مستهلكي البلدين سوف يطلبون للمجموعات نفسها من النبيذ

والقمماش . ولهذا ينبغي أن تُصدّر بريطانيا القماش ، وتصدر البرتغال النبيذ ، تماماً كما فعلنا في النموذج الريكاردي البسيط .

كيف تؤثر التجارة بالمكاسب الحقيقية للأرض ورأس المال والعمالة؟ بما أن بريطانيا تصدر القماش ، فإن السعر النسبي للقماش ينبغي أن يكون أدنى في بريطانيا قبل انفتاح التجارة ، وبالتضمين ينبغي أن ترفع التجارة ذلك السعر في بريطانيا وتخفضه في البرتغال ، وتُنبئنا نظرية هايرلر ببقية الحكاية .

وينبغي أن ترفع التجارة العائد الحقيقي إلي رأس المال في بريطانيا وتخفضه في البرتغال . وبالعكس ، ينبغي أن تخفض التجارة معدل الاستئجار الحقيقي للأرض في بريطانيا وترفعه في البرتغال . إن النتائج تماثل تلك التي تنبأت بها نظرية ستورلر - صامولسن التي تطورت بالاقتران مع نموذج هيكشر - أولين .

رأس المال وفير في بريطانيا ، والأرض وفيرة في البرتغال . فانفتاح التجارة إذن يرفع المكاسب الحقيقية لعامل الانتاج النوعي الوفير ، ويخفض المكاسب الحقيقية لعامل الانتاج النوعي النادر .

تُعد الآثار الواقعة على الأجور الحقيقية أكثر تعقيداً . فعندما ترفع التجارة الأسعار النسبية للقماش في بريطانيا ، فإن الأجر الحقيقي ينبغي أن يهبط بدلالة القماش ، ولكنه يرتفع بدلالة النبيذ . ولدى انخفاض السعر النسبي للقماش في البرتغال فإن الأجر الحقيقي يجب أن يرتفع بدلالة القماش ، ولكنه ينخفض بدلالة النبيذ . وعندما تكون الأذواق متماثلة في كلا البلدين ، تكون التجارة ، عندئذ مربحة لعمال إحدى البلدين ولكنها ضارة لعمال البلد الآخر . وإذا ما أنفق العمال معظم دخولهم على القماش فإن التجارة تجعلهم أكثر عسرة في بريطانيا ، بيد أنها تجعلهم أكثر يسراً في البرتغال . (في النموذج الريكاردي ، بالمقارنة ، تجعل العمال أكثر يسراً في البلدين ، بغض النظر عن أذواقهم . إذ يرتفع الأجر الحقيقي في كل بلد بدلالة سلعتها الاستيرادية ويكون ثابتاً بدلالة سلعتها التصديرية) .



في هذا المثال، تُفسَّر التجارة بالفروق القائمة بين ميزات العوامل النوعية القومية أكثر من تفسيرها بالفروق في التقنيات، باستخدام التنبؤات المتعلقة بالنتائج، والتي تشبه تنبؤات نظرية رايزنسكي. فضلاً عن أن مؤثرات التجارة على المكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج النوعية تماثل تلك التي تنبأت بها نظرية ستوبلر - صامويلسن.

ونتيجة لذلك، يتعامل علماء اقتصاد عديدون مع نموذج عامل الانتاج النوعي هذا بوصفه صيغة من صيغ نموذج هيكشر - أولين، بدلاً من كونه صيغة من صيغ النموذج الريكاردى. ويقولون إن بعض عوامل الانتاج لا تكون، في المدى القصير، متنقلة عبر الصناعات. أما على المدى البعيد، فتكون كل العوامل متنقلة تماماً. لهذا، يمكن استخدام نموذج عامل الانتاج النوعي لوصف سلوك الاقتصاد قصير المدى، ويمكن استخدام نموذج ميزات عوامل الانتاج لوصف سلوكه بعيد المدى.

#### العرفات وأسعار عوامل الانتاج :

لقد استخدمنا نظرية ستوبلر - صامويلسن، ونحن ننظر إلى آثار التعرف في نموذج هيكشر - أولين، لكي نتنبأ بالمؤثرات الواقعة على المكاسب الحقيقية. إن التعرف تنزع إلى قلب مؤثرات التجارة برفعها المكاسب الحقيقية للعامل النادر وتخفيضها للمكاسب الحقيقية للعامل الوفير.

نستطيع هنا استخدام نظرية هايبرلر. لنفرض أن البرتغال تفرض تعرفه على القماش المستورد. فسوف يرتفع السعر النسبي للقماش في البرتغال. ومن ثم سوف تؤدي التعرف إلى رفع العائد إلى رأس المال في البرتغال، وإلى خفض معدل

الاستئجار للأرض، سواء قُدر بالنيبذ أم بالقماش. كما سوف تؤدي إلى رفع الأجر الحقيقي بدلالة النيبذ، ولكنها تؤدي إلى خفضه بدلالة القماش.

ولذلك، سوف نتوقع من أصحاب رؤوس الأموال في البرتغال أن يجذبوا حماية صناعة القماش البرتغالية، في حين يعارض ذلك مالكو الأراضي، أما وجهة نظر العمال فتعتمد على أذواقهم. فإذا كانوا ينفقون معظم دخولهم على القماش فسوف نتوقع أن يعارضوا مبدأ الحماية، أما إذا كانوا ينفقون معظم دخولهم على النيبذ، فلسوف نتوقع أن يؤيدوا مبدأ الحماية. لاحظ أن آراءهم لا تعتمد على الصناعة التي يعملون فيها لأنهم يستطيعون الانتقال بحرية من صناعة إلى صناعة. أما إذا كان العمال غير قادرين على الانتقال من صناعة إلى أخرى إطلاقاً، فإن آراءهم تعتمد على وظائفهم. سوف ينضم العمال في صناعة القماش البرتغالية إلى أصحاب رؤوس الأموال في تأييد حماية صناعة القماش. في حين سوف ينضم العمال في صناعة النيبذ البرتغالية إلى مالكي الأرض في معارضة حماية صناعة القماش.

وبما أن التعرفة البرتغالية على القماش المستورد تنزع إلى خفض السعر النسبي للقماش في بريطانيا، فإن الآثار المترتبة على المكاسب الحقيقية سوف تكون إشارتها معاكسة لإشارة المكاسب الحقيقية في البرتغال. ولذلك لا بد أن نتوقع من أصحاب رؤوس الأموال في بريطانيا أن يعارضوا حماية صناعة القماش البرتغالية، ونتوقع من مالكي الأرض في بريطانيا أن يؤيدوها. وينبغي أن نتوقع أن تكون آراء العمال البريطانيين معتمدة على أذواقهم لأن الأجر الحقيقي سوف يهبط بدلالة النيبذ، ويرتفع بدلالة القماش.

## النمو الاقتصادي في النموذج الريكاردى المعدل

في الفصول السابقة استخدمنا النموذج الريكاردى ونموذج هيكر - أو هلين لنبين لماذا تحدث التجارة، وكيف تتحدد شروطها، وكيف توزع المكاسب الناجمة عنها، وكيف تؤثر التجارة في مكاسب عوامل الإنتاج. إننا لم نسأل كيف تتغير أنماط التجارة بتغير عروض العوامل - تشكّل رأس المال ونمو السكان - أو بالتغير التكنولوجي؛ لكننا قمنا بمعظم العمل اللازم لمعالجة هذه الأمور. ولهذا، دعنا نلقي نظرة على النمو الاقتصادي.

يمكن أن يعكس النمو الاقتصادي تغيرات في عروض عوامل الإنتاج أو في نوعية رأس المال والعمالة وفي الكفاءة التي نستخدم فيها هذه العناصر. إن أسهل التغيرات تحليلاً هي التغيرات التي تحصل في عروض عوامل الإنتاج، وسوف نركز على تشكل رأس المال لأنه أقل تعقيداً من النمو السكاني. (عندما تتغير أعداد الأشخاص والعمال، فربما لا تتحرك المقاييس الرئيسة للنمو الاقتصادي معاً، إذ ربما لا تؤدي الزيادة في الناتج الإجمالي إلى رفع الناتج لكل فرد، أو الناتج لكل عامل. يجري فحص النمو السكاني والتغير التقني في الفصل السادس باستخدام نموذج هيكر - أو هلين.

سوف لا نستكشف الأسباب الهامة لتكون رأس المال - الدوافع للتوفير والاستثمار. ولن نسأل عمّا يحدث أثناء تشكل رأس المال ورفع الطلب على التجهيزات الرأسمالية - الأنوال اللازمة لصناعة القماش في هذا الفصل والمطاحن

والمعامل والجرارات اللازمة لصناعة الفولاذ وزراعة الحنطة في الفصل التالي .  
سوف نركز في روح الفصول الأولى على الآثار بعيدة المدى لتشكيل رأس المال عن طريق طرح سؤال حول الكيفية التي تؤثر فيها الزيادة في كتلة رأس المال ، الموضوعه بشكل مثالي بين الصناعات ، على معدلات التبادل التجاري ، وعلى المكاسب الناجمة عن التجارة ، والمكاسب الحقيقية للعمالة والأرض ورأس المال .

وللإجابة على هذا السؤال إجابة نظامية لا بد لنا ، على أية حال ، من تقسيمه إلى ثلاثة أسئلة فرعية هي :

(١) كيف يؤثر تشكيل رأس المال على مزيج الناتج وتوزيع الدخل في البلد النامي قبل أن يؤثر في معدلات التبادل التجاري؟

(٢) كيف يؤثر التغير في مزيج الناتج على معدلات التبادل التجاري وتوزيع الكسب الناجم عن التجارة؟

(٣) كيف يؤثر التغير في معدلات التبادل التجاري على توزيع الدخل؟

## الآثار المترتبة على النواتج والمكاسب الحقيقية بموجب معدلات ثابتة للتبادل التجاري

لقد أجبنا على السؤال الأول إجابة كاملة عندما بينّا كيف يؤثر التغير في كتلة رأس المال على منحني التحويل وسوق العمالة . لقد أعيد تنظيم نتائجنا بالأرقام في الشكل (٦-٥) والشكل (٧-٥) ويمكن استخدامها لتلخيص مكتشفاتنا الرئيسة .

إن منحني التحويل البريطاني ، في الشكل (٦-٥) هو  $(Z_1Z_2)$  مبدئياً ، أما السعر النسبي للقماش فيعطى بميل الخط  $(AA')$  . يُنتجُ الاقتصاد البريطاني في النقطة (E) . وتؤدي زيادة كتلة رأس المال البريطاني إلى إزاحة منحني التحويل إلى  $(Z_1'Z_2')$  . وعندما تظل معدلات التبادل التجاري دون تغير فإن الاقتصاد البريطاني يُنتجُ في النقطة  $(E')$  ، الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع ناتج القماش وانخفاض ناتج النيذ .

وفي الشكل (٧-٥) يتحقق توازن السوق في (Q) مبدئياً ، ويكون الأجر الحقيقي بدلالة القماش هو (OV) ياردة . ويُؤدي تشكل رأس المال إلى رفع المنتج الحدي للعمالة في صناعة القماش ، مُزيحاً منحني الطلب من  $(E_C)$  إلى  $(E_C')$  ، وتزاح نقطة توازن السوق إلى  $(Q')$  . يهبط الاستخدام في صناعة النيذ ، ويرتفع في صناعة القماش ، كما يرتفع الأجر الحقيقي بدلالة القماش إلى  $(OV')$  ياردة ، وهذا يعني أنه يرتفع أيضاً بدلالة النيذ ، لأن الأسعار النسبية لم تتغير .

أما النتائج الباقية فتتبع مباشرة . فبما أن الأجر الحقيقي قد ارتفع بدلالة النيبذ والقماش فينبغي للمنتجات الحدية للعمالة أن تكون أعلى في صناعتي النيبذ والقماش . ولهذا ينبغي أن تكون المنتجات الحدية للأرض ولرأس المال أدنى . كما أن تشكل رأس المال يؤدي إلى خفض معدل الاستئجار الحقيقي للأرض ، وخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال<sup>(٥)</sup> .

---

(٥) إن هذه التغيرات في المكاسب الحقيقية لعوامل الإنتاج لا تصف تماماً التغيرات في أنصبتها (التغيرات في توزيع الدخل) . يمكننا أن نبين ما الذي يحدث لأنصبة مالكي الأرض . إن كمية الأرض ثابتة ومعدل الاستئجار الحقيقي ينخفض ، وهكذا تنخفض الدخل الحقيقية لمالكي الأرض . فضلاً عن أن الناتج القومي يرتفع . وتؤدي تلك الأحداث مجتمعة إلى تخفيض حصة مالكي الأرض . ولكن هذا هو كل ما نستطيع قوله : كمية العمالة ثابتة ، ومعدل الأجر الحقيقي يرتفع ، وبالتالي ترتفع الدخل الحقيقية للعمال . بيد أننا لا نعرف فيما إذا كان ارتفاعها بمقدار أكثر أم أقل من الناتج القومي ، وهكذا لا نستطيع معرفة ما الذي يحدث إلى نصيب العمال . كمية رأس المال ترتفع ، في حين يهبط العائد الحقيقي إلى رأس المال ، الأمر الذي يعني أن الدخل الحقيقية للرأسماليين يمكن أن ترتفع أو تنخفض ، وأن التغير في نصيبهم غامض . وبما أن إشكالات مماثلة تبرز فيما بعد فإن التحليل في النص يركز على المكاسب الحقيقية بدلاً من أنصبة عوامل الإنتاج .

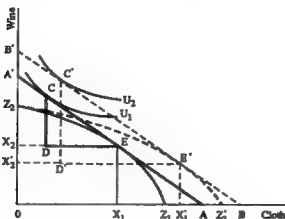
## الآثار المترتبة على معدلات التبادل التجاري وعلى المكاسب الناجمة عن التجارة

إذا كانت بريطانيا صغيرة جداً بحيث لا تؤثر في الأسعار العالمية، فإن الحكاية تنتهي هنا. إذ لن يؤثر تشكل رأس المال في معدلات التبادل التجاري؛ وسوف تستحوذ بريطانيا على الكسب كله في الرفاه الناجم عن تشكل رأس المال المحلي. وسوف يتحرك المستهلكون البريطانيون، في الشكل (٦-٥) من النقطة (C) على منحنى السواء ( $U_1$ ) إلى النقطة (C') على منحنى السواء الأعلى ( $U_2$ ). أما المستهلكون البرتغاليون فلسوف يظلون حيث كانوا في البداية.

وإذا كانت بريطانيا كبيرة بما يكفي للتأثير في الأسعار العالمية، فينبغي أن نتابع كي نُجيب على السؤالين الثاني والثالث، المتعلقين بأثر تشكل رأس المال على معدلات التبادل التجاري وتضميناتها العائدة إلى المكاسب الناجمة عن التجارة والمكاسب الحقيقية في بريطانيا والبرتغال. ويمكن تحقيق ذلك بسهولة عن طريق طرح افتراض يُستخدم باستمرار في النظرية الاقتصادية، هو أن المستهلكين يطلبون المزيد من كل سلعة عندما ترتفع دخولهم (أي ليست هناك سلعة «أدنى» من سواها).

نعود إلى الشكل (٦-٥) لملاحظة أثر تشكل رأس المال على الناتج القومي الحقيقي في بريطانيا. إنه يبدأ في (OA) بدلالة القماش، ويرتفع إلى (OB) مع تشكل رأس المال. وبما أن عدد المستهلكين ثابت، فإن دخول المستهلكين ترتفع في بريطانيا، وتتقل نقطة الاستهلاك من (C) إلى (C')، ويطلب المستهلكون مزيداً من القماش والنيذ. بيد أن تشكل رأس المال يخفض ناتج النيذ ويرفع ناتج القماش.

الشكل (٥-٦) : تشكل رأس المال والطلبات على القماش والنيبذ

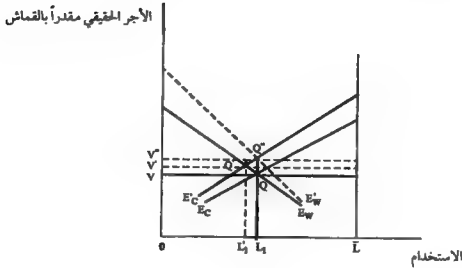


شرح الشكل (٥-٦) :

إن منحنى التحويل البريطاني هو ( $Z_1 Z_2$ ). عندما يكون السعر النسبي للقماش مساوياً ليل الخط ( $AA'$ )، تكون نقطة الناتج هي ( $E$ ) حيث يكون ناتج القماش ( $OX_1$ )، ويكون ناتج النيبذ هو ( $OX_2$ ). إن الناتج القومي الحقيقي هو ( $OA$ ) بدلالة القماش. ويحدث الاستهلاك في ( $C$ ) حيث يكون منحنى السواء ( $U_1$ ) مماساً للخط ( $AA'$ ). تُصدّر بريطانيا ( $ED$ ) قماشاً وتستورد ( $DC$ ) نيبذاً. ويزيح تشكل رأس المال منحنى التحويل إلى ( $Z'_1 Z'_2$ ). وعندما لا يتغير السعر النسبي للقماش، وبالتالي يكون مساوياً ليل الخط ( $BB'$ )، تكون نقطة الناتج هي ( $E'$ ) حيث يرتفع ناتج القماش إلى ( $OX'_1$ ) ويهبط ناتج النيبذ إلى ( $OX'_2$ ). ويرتفع الناتج القومي الحقيقي إلى ( $OB$ ) بدلالة القماش. يحدث الاستهلاك عند ( $C'$ ) حيث يكون منحنى السواء ( $U_2$ ) مماساً للخط ( $BB'$ ). ويرتفع العرض التصديري البريطاني إلى ( $E'D'$ ) قماشاً، ويرتفع طلبها الاستيرادي إلى ( $D'C'$ ) نيبذاً. [عندما يطلب المستهلكون مزيداً من النيبذ والقماش، تكون ( $C'$ ) في الشمال الشرقي من ( $C$ )، ولذا ينبغي أن تتجاوز ( $D'C'$ ) ( $DC$ ) عندما يتقل الناتج من ( $E$ ) إلى ( $E'$ )].



الشكل (٥-٧) : تشكل رأس المال والمكاسب الحقيقية



شرح الشكل (٥-٧) :

يؤدي تشكل رأس المال في بريطانيا إلى رفع المنتج الحدي للعمالة في صناعة القماش، مزيجاً منحني الطلب على العمالة من  $(E_C)$  إلى  $(E'_C)$  ومزيجاً نقطة التوازن من  $(Q)$  إلى  $(Q')$ . ويهبط الاستخدام في صناعة النسيج من  $(OL_1)$  إلى  $(OL'_1)$  ويرتفع الاستخدام في صناعة القماش من  $(\bar{L}_1)$  إلى  $(\bar{L}_1')$ . ويرتفع الأجر الحقيقي مقدراً بالقماش من  $(OV)$  إلى  $(OV')$ . وتؤدي الزيادة المقابلة في ناتج القماش إلى خفض السعر النسبي للقماش، رافعة بذلك الطلب على العمالة في صناعة النسيج. ويبين الشكل هنا أنه ارتفع من  $(E_W)$  إلى  $(E'_W)$  مزيجاً نقطة التوازن إلى  $(Q'')$  ومُرجعاً الاستخدام في كل صناعة إلى ما كان عليه في البداية. يرتفع الأجر الحقيقي إلى  $(OV'')$  مقدراً بالقماش ولا يتغير لدى تقديره بالنسيج.

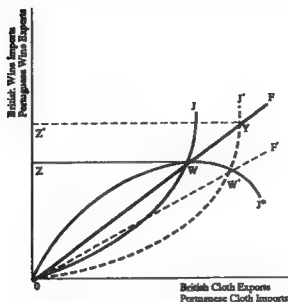
لذلك، فإن تشكل رأس المال يولد زيادة في الطلب على النبيذ بالمقارنة مع زيادة العرض المتعلق بالقماش بموجب المعدلات الأولية للتبادل التجاري. يرتفع الطلب البريطاني على المستوردات من النبيذ من (DC) إلى (D'C') ويرتفع العرض المتعلق بصادرات القماش من (ED) إلى (E'D').

إن الآثار المترتبة على معدلات التبادل التجاري البريطانية مبينة في الشكل (٨-٥) الذي يستخدم منحنيات العرض. إن منحنى العرض البريطاني هو (OJ) مبدئياً. ومنحنى العرض البرتغالي هو (OJ\*). ويتقاطع المنحنيان في (W) حيث تستورد بريطانيا (OZ) نبيذاً وتصدر (ZW) قماشاً. وتتمثل معدلات التبادل التجاري البريطانية في ميل الخط (OF) المار بالنقطة (W) والذي يقيس السعر النسبي للقماش.

وبما أن تشكل رأس المال البريطاني يولد إفراطاً في طلب النبيذ، وإفراطاً في عرض القماش بمعدلات التبادل التجاري الأولية، فإن الطلب البريطاني على مستوردات النبيذ يرتفع من (OZ) إلى (OZ')، ولكن العرض البريطاني لصادرات القماش يرتفع من (ZW) إلى (Z'Y')<sup>(١)</sup> لذلك ينبغي أن تقع النقطة (Y) على منحنى العرض البريطاني الجديد الذي هو (OJ'). ويتزاح التوازن في التجارة بين بريطانيا والبرتغال إلى (W)، وتندهور معدلات التبادل التجاري البريطانية. ويعطي ميل الخط (OF') الأكثر انبساطاً من الخط (OF) المعدلات للتبادل التجاري.

(١) إن ميل الخط (OF) في الشكل (٨-٥) يوافق ميل الخط (AA') في الشكل (٦-٥) ويتوافق البُعدان (OZ) و (OZ') مع البعدين (DC) و (D'C')، كما يتوافق البعدان (ZW) و (Z'Y') مع البعدين (ED) و (E'D').

الشكل (٨-٥) : تَكُونُ رأس المال ومعدلات التبادل التجاري



شرح الشكل (٨-٥) :

إن منحنى العرض البريطاني هو (OJ) ومنحنى العرض البرتغالي هو (OJ'). ويتحقق التوازن مبدئياً في (W) حيث تصدر بريطانيا (OZ) نبيذاً وتستورد (ZW) قماشاً. وتُعطي معدلات التبادل التجاري البريطانية (السعر النسبي للقماش) بميل الخط (OF). يؤدي تشكل رأس المال في بريطانيا إلى زيادة الطلب البرتغالي على مستوردات النبيذ إلى (OZ')، وزيادة العرض البريطاني لصادرات القماش إلى (ZY). ويصبح منحنى العرض البريطاني هو (OJ')، وينزاح التوازن إلى (W'). وتُعطي معدلات التبادل التجاري البريطانية بميل الخط (OF') ولهذا تكون قد تدهورت.

تُحلّل المؤثرات الواقعة على الرفاه الاقتصادي في بريطانيا في الشكل (٩-٥)؛ وهو مبني على الشكل (٦-٥)، مبيّناً، مرة أخرى، منحنى التحويل الجديد (Z'Z<sub>2</sub>) فإذا لم تتغير معدلات التبادل التجاري البريطانية، فإن تشكل رأس المال سوف يجعل بريطانيا تنتج في (E') وتستهلك في (C')، وسوف يصل

المستهلكون إلى منحنى السواء ( $U_2$ ). وسوف يصبحون أكثر يسراً مما كانوا عليه مبدئياً. أما عندما تندهور معدلات التبادل التجاري، فإنه، على أية حال، إما أن يصبحوا أيسر حالاً أو أكثر عسرة.

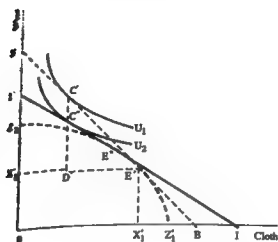
تأمل الخط ( $II'$ ) في الشكل (٥-٩). إنه مرسوم ليربط منحنى التحويل بمنحنى السواء ( $U_1$ ) وهو الذي بدأ به المستهلكون البريطانيون قبل الزيادة في كتلة رأس المال. إن ميل هذا الخط يساعد على تصنيف احتمالات ثلاثة هي :

(١) إذا كانت الشروط الجديدة للتجارة مساوية لتلك التي يتبعها الخط ( $II'$ )، يكون التدهور في معدلات التبادل التجاري كبيراً بما يكفي لموازنة الكسب الرفاهي الناجم عن تشكل رأس المال. ويدفع المستهلكون البريطانيون إلى الوراء حتى منحنى السواء ( $U_1$ ) فلا يربحون أو يخسرون من تشكل رأس المال.

(٢) إذا كانت معدلات التبادل التجاري الجديدة أفضل من تلك التي بينها الخط ( $II'$ )، لا يكون التدهور في معدلات التبادل التجاري كبيراً بما يكفي لموازنة الكسب الرفاهي الناجم عن تشكل رأس المال. ولا يستطيع المستهلكون البريطانيون الوصول إلى منحنى السواء ( $U_2$ ) ولكنهم يستطيعون الوصول إلى منحنى أعلى من ( $U_1$ )، ويصبحون أكثر يسراً مما كانوا في البداية.

(٣) إذا كانت المعدلات الجديدة للتبادل التجاري أقل حظاً من تلك التي بينها الخط ( $II'$ ) فإن تدهور معدلات التبادل التجاري يؤدي إلى أكثر من موازنة الكسب الرفاهي الناجم عن تشكل رأس المال. ويدفع المستهلكين البريطانيين إلى الوراء منحنى سواء أدنى من ( $U_1$ ) ويغدون أكثر عسرة مما كانوا في البداية.

الشكل (٥-٩) : تشكل رأس المال والمكاسب الناجمة عن التجارة



شرح الشكل (٥-٩) :

لقد أعيد رسم منحنى التحويل  $(Z_1 Z_2)$  ومثلت التجارة  $(E'D'C')$  من الشكل (٥-٦). فهما يبينان نتائج تشكل رأس المال إذا لم يكن هناك أي تغيير في معدلات التبادل التجاري البريطانية. هنالك احتمالات ثلاثة في حال تدهور معدلات التبادل التجاري. ففي الحالة المعروضة هنا، ينخفض السعر النسبي للقماش إلى أن يصبح مساوياً لحبل الخط  $(II)$ ، مزيجاً نقطة الناتج من  $(E')$  إلى  $(E'')$ ، ونقطة الاستهلاك من  $(C')$  إلى  $(C'')$ . وبما أن  $(C'')$  تقع على منحنى السواء  $(U_1)$  [وهو المنحنى الذي وصله المستهلكون البريطانيون مثل الزيادة في كتلة رأس المال] فإن المكاسب من النمو الاقتصادي تتوازن تماماً مع انخفاض المكاسب الناجمة عن التجارة بسبب تدهور معدلات التبادل التجاري.

وتوصف الحالة الثالثة بـ «النمو المفقّر»<sup>(٥)</sup>، وقد كُرسَت أعمال نظرية كثيرة لبحث الشروط التي تحدث بموجبها تلك الحالة. وتحدث غالباً عندما يكون الطلب البرتغالي على القماش البريطاني غير مرن، وعندما يكون من الصعب على بريطانيا، بالمقارنة، أن تنتقل من إنتاج القماش إلى إنتاج النيذ (لقد تبين، فوق ذلك كله، أن «النمو المفقّر» يعدُّ دليلاً على سياسة تجارية ضعيفة. إذ لا يمكن أن تحدث عندما تفرض بلد ما «تعرفة مثالية» على المستوردات، وهذا تصور معروف بدقة في الفصل التاسع).

لا بد من ملاحظة أن الزيادة في الرفاه الحاصل في الحالة الثانية لن تتحقق ما لم يعاد توزيع الدخول ضمن بريطانيا. لقد رأينا من توتُّنا أن تشكل رأس المال يخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال في بريطانيا، ونحن على وشك رؤية أن التدهور في معدلات التبادل التجاري يعزز تلك النتيجة، حتى وإن لم تكن كبيرة جداً بحيث تؤدي إلى «النمو المفقّر». ومن ثم فإن المستهلكين الذين تأتي دخولهم من ملكية رأس المال سيغدون أكثر عسرة بالنمو حتى وإن وصل المستهلك «النموذجي» إلى منحني سواء أعلى من  $(U_1)$ . لذلك يكون القول أكثر دقة بأن للنمو إمكانية رفع الرفاه اعتماداً على إعادة توزيع الدخل الذي يعوض أولئك المستهلكين الذين انخفضت دخولهم بالنمو.

آثار إضافية على المكاسب الحقيقية :

كيف يؤثر تدهور معدلات التبادل التجاري البريطانية في المكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج؟ الجواب يعطيه الشكل (٥-٧) حيث رأينا أن تشكل رأس المال رفع المنتج الحدي للعمالة في صناعة القماش البريطانية، مزيحاً منحني طلب الصناعة إلى  $(E'C')$  ومزيحاً توازن سوق العمالة إلى  $(Q')$ . لقد ارتفع الاستخدام بمقدار  $(L_1L_1')$  في صناعة القماش، وهبط بالمقدار نفسه في صناعة النيذ. وارتفع الأجر الحقيقي بمقدار  $(VV')$  مقدراً بالقماش وعلينا الآن إضافة آثار تدهور معدلات التبادل التجاري البريطانية التي تعكس انخفاض السعر النسبي للقماش.

(٥) تفشي مظاهر الفقر رغم ارتفاع معدلات النمو.

(المترجم)

في بداية هذا الفصل ، رأينا أن منحني الطلب على العمالة في صناعة النسيج هو منحني المنتج الحدي مقسوماً على السعر النسبي للقماش . ولهذا فإن أي تخفيض في السعر النسبي للقماش يزيح المنحنى إلى الأعلى من  $(E_w)$  إلى  $(E'_w)$  في الشكل (٧-٥) . وهذه الإزاحة تنقل توازن سوق العمالة إلى نقطة مثل  $(Q')$  . يرتفع الاستخدام في صناعة النسيج بالمقارنة مع الوضع في  $(Q')$  ، ويهبط في صناعة القماش<sup>(٧)</sup> لقد وصفت آثار الانتقال إلى  $(Q'')$  وصفاً كاملاً بنظرية هابيرلر . كما أن تدهور معدلات التبادل التجاري يؤدي إلى خفض العائد الحقيقي إلى رأس المال ويرفع معدل استئجار الأرض الحقيقي ، سواء كان التقدير بالنبيذ أم بالقماش ويرفع الأجر الحقيقي مقدراً بالقماش ، ولكنه يخفض الأجر الحقيقي مقدراً بالنبيذ .

ويجمع هذه الآثار مع تلك التي شملها الانتقال السابق من  $(Q)$  إلى  $(Q')$  فإننا نحصل على نتائج جلية تتعلق بالعائد إلى رأس المال . فقد كان العائد الحقيقي أدنى في  $(Q')$  منه في  $(Q)$  وأكثر انخفاضاً في  $(Q'')$  . ولهذا يؤدي تشكل رأس المال في بريطانيا إلى تخفيض العائد الحقيقي إلى رأس المال البريطاني ، سواء قدر بالنبيذ أو بالقماش . وهناك نتيجة واضحة أخرى ؛ وهي أن الأجر الحقيقي بدلالة القماش كان أعلى في  $(Q')$  منه في  $(Q'')$  . ولذلك فإن تشكل رأس المال في بريطانيا يرفع الأجر الحقيقي بدلالة القماش ، وهو السلعة التي تستخدم رأس المال . بيد أن الأجر الحقيقي بدلالة النبيذ يمكن أن يرتفع أو ينخفض اعتماداً على حجم الانخفاض في السعر النسبي للقماش ، كما أن الأثر المترتب على معدل استئجار الأرض يعد غامضاً ، أيضاً .

تبين الحالة الخاصة المشروحة بالشكل (٧-٥) أسباب هذه الحالات من الغموض . لقد وضعت النقطة  $(Q'')$  شاقولياً فوق النقطة الأولية  $(Q)$  التي تقول إن  $(V)$  يوافق الانزياح من  $(Q)$  إلى  $(Q'')$  في الشكل (٧-٥) انزياح نقطة الناتج من  $(E)$  إلى  $(E')$  في الشكل (٩-٥) .

السعر النسبي للقماش ينخفض بما يكفي لاستعادة النمط الأولي للاستخدام<sup>(٨)</sup>. في هذه الحالة الخاصة تكون المنتجات الحدية للعمالة والأرض في صناعة النسيج هي ذاتها. إن تشكل رأس المال لا يؤثر على الأجر الحقيقي أو معدل الاستئجار الحقيقي عندما يقدران بالنسيج. ولكنه يرفع المعدل الحقيقي للاستئجار مقدراً بالقماش بسبب انخفاض السعر النسبي للقماش.

في هذه الحالة الخاصة، إذن، تجتمع آثار تشكل رأس المال المينة بالانتقال من (Q) إلى (Q') في الشكل (٥-٧).

| بدلالة :              |        |        |
|-----------------------|--------|--------|
| المكاسب الحقيقية لـ : | النسيج | القماش |
| العمالة               | ثابتة  | تزداد  |
| الأرض                 | ثابتة  | تزداد  |
| رأس المال             | يتناقص | يتناقص |

إذا كان الانخفاض في السعر النسبي للقماش أكبر من الانخفاض المتضمن بانزياح منحني الطلب إلى ( $E'w$ )، فإن الاستخدام في صناعة النسيج سوف يتجاوز ( $OL_1$ ) عاملاً. وسوف ينخفض الأجر الحقيقي بدلالة القماش (ولكن ربما يرتفع أكثر بدلالة القماش)، وسوف يرتفع معدل الاستئجار الحقيقي للأرض بدلالة النسيج. أما إذا كان الانخفاض في السعر النسبي للقماش أقل من الانخفاض المتضمن بانزياح منحني الطلب إلى ( $E'w$ ) فإن الاستخدام لا يصل إلى ( $OL_1$ ) عاملاً. وسوف يرتفع الأجر الحقيقي بدلالة النسيج (ولكنه ربما يرتفع بمعدل أقل بدلالة القماش) وربما ينخفض معدل استئجار الأرض الحقيقي بدلالة النسيج.

(٨) بالتضمن يعد ناتج النسيج هو ما كان في البداية، لأن كميات الأرض والعمالة ذاتها تستخدم في إنتاج النسيج، لكن ناتج القماش أكبر مزيداً من رأس المال يستخدم في إنتاج القماش جنباً إلى جنب مع الكمية الأولية للعمالة.



## الآثار المترتبة على الاقتصاد البرتغالي :

يمكن أن يكون لتشكّل رأس المال في بريطانيا آثار هامة في البرتغال، ولكن هذه الآثار لن تتحقّق إلا إذا أدّى تشكّل رأس المال إلى تدهور معدلات التبادل التجاري البريطانية. أما إذا كانت بريطانيا صغيرة جداً بحيث لا تؤثر في الأسعار العالمية، فإن الاقتصاد البرتغالي لا يتأثر.

إن تدهوراً في معدلات التبادل التجاري البريطانية هو بالطبع تحسن في معدلات التبادل التجاري البرتغالية، ويؤدي إلى رفع الرفاه الاقتصادي في البرتغال. وعملياً، يؤدي تدهور معدلات التبادل التجاري في بريطانيا إلى إعادة توزيع بعض مكاسب الرفاه الناجمة عن تشكّل رأس المال البريطاني من بريطانيا إلى البرتغال.

تعد الآثار المترتبة على المكاسب الحقيقية بسيطة بشكل متعادل. وقد وُصفت كاملاً بنظرية هابيرلر. ينخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال في البرتغال، ويرتفع معدل الاستثمار، سواء قدر بالقماش أم بالنبيذ. أما الأجر الحقيقي فينخفض بدلالة النبيذ ويرتفع بدلالة القماش. ويؤدي تشكّل رأس المال في بريطانيا إلى جعل أصحاب الأرض البرتغاليين أكثر يسراً، وجعل أصحاب رأس المال أكثر عسرة، أما أثر تشكّل رأس المال في بريطانيا على العمال البرتغاليين فهو غير مؤكد. فإذا ما استهلك أولئك العمال قماشاً أكثر، ونبيذاً أقل، فإنهم يربحون من تشكّل رأس المال في بريطانيا؛ أما إذا ما استهلكوا نبيذاً أكثر وقماشاً أقل، فإنهم سوف يعانون.

## تشكّل رأس المال في البرتغال :

لقد تعاملنا حتى الآن مع تشكّل رأس المال في بريطانيا الذي يصدر السلعة التي تستخدم رأس المال. ووجدنا أنه يجعل معدلات التبادل التجاري سيئة، ويتيح الفرصة لظهور احتمال حدوث النمو المفقور. ولنتأمل مؤثرات تشكّل رأس المال في البرتغال الذي يستورد السلعة التي تستخدم رأس المال.

إن الآثار المترتبة على مزيج النواتج البريطانية هي ذاتها كما كانت من قبل . أما منحنى التحويل البرتغالي فينزاح إلى الأعلى بالأسلوب الموصوف بالشكل (٥-٦) . فإذا ما بدأت البرتغال في نقطة مثل (E) فإن المال تشكل رأس المال ينقلها إلى نقطة مثل (E') حيث يكون الناتج القومي الحقيقي أكبر وكذلك ناتج القماش ، في حين يكون ناتج النبيذ أقل . تؤدي الزيادة في الناتج القومي الحقيقي إلى رفع دخول المستهلكين فيطلبون كميات أكبر من النبيذ والقماش . ووفقاً لذلك يظهر في البرتغال طلب مفرط على النبيذ مقارنة مع عرض مفرط للقماش .

يبدو أن البرتغال تصدر النبيذ وتستورد القماش . لذلك فإن فرط الطلب على النبيذ يقلل عرض صادرات النبيذ ، وفرط عرض القماش يقلل طلبها على مستوردات القماش . ينزاح منحنى العرض البرتغالي نحو الداخل بدلاً من انزياحه نحو الخارج كما حصل لمنحنى العرض البريطاني في الشكل (٥-٨) . إلا أن لانزياح منحنى العرض البرتغالي نحو الداخل الأثر نفسه لانزياح منحنى العرض البريطاني نحو الخارج . إنه يخفض السعر النسبي للقماش .

وبالتضمن ، يؤدي تشكل رأس المال في البرتغال إلى تحسين معدلات التبادل التجاري البرتغالية ، مضيفاً إلى الزيادة في الرفاه الاقتصادي الناجم مباشرة عن النمو الاقتصادي . إنه لا يمكن أن يتج «ثغراً مفقراً» . فضلاً عن أنه يخفض الرفاه الاقتصادي في بريطانيا عن طريق جعله معدلات التبادل التجاري البريطانية أكثر سوءاً .

وبمقارنة نتائج تشكل رأس المال في بريطانيا وفي البرتغال ، نجد :

| الرفاه الاقتصادي    |          |          |
|---------------------|----------|----------|
| موقع تشكل رأس المال | بريطانيا | البرتغال |
| بريطانيا            | غامض     | يزداد    |
| البرتغال            | ينقص     | يزداد    |

بما أن تشكل رأس المال يخفض السعر النسبي للقماش سواء حصل ذلك التشكل في بريطانيا أم في البرتغال ، فإن الآثار المترتبة على توزيعات الدخول تكون متناظرة . كما أن التغيرات الحاصلة في المكاسب الحقيقية للعمالة والأرض ورأس المال والتي تحدث في البرتغال عندما يتشكل رأس المال في البرتغال ، متماثلة تماماً مع تلك التي تحدث في بريطانيا عندما يتشكل رأس المال في بريطانيا . وبالمثل تكون التغيرات الحاصلة في بريطانيا عندما يتشكل رأس المال في البرتغال متماثلة تماماً مع تلك التي تحدث في البرتغال عندما يتشكل رأس المال في بريطانيا .

خلاصة :

في النموذج الريكاردي المعدل ، هنالك عامل نوعي لكل صناعة . في حين يكون عامل آخر ، وهو العمالة ، متقلاً بين الصناعات . إن الأجر الحقيقي للعمالة في كل صناعة مساوٍ للمنتج الحدي في تلك الصناعة . إن متطلبات التوازن في سوق العمالة تحدد توزع القوة العاملة ، وبالتالي ، تحدد ناتج كل صناعة .

تصف نظرية هايرلر نتائج التغير الذي يطرأ على الأسعار النسبية . فزيادة ما في السعر النسبي للقماش ترفع الاستخدام في صناعة القماش وتخفضه في صناعة النبيذ . لذلك فهي ترفع الأجر الحقيقي بدلالة النبيذ ولكنها تخفضه بدلالة القماش ؛ فضلاً عن أنها ترفع العائد الحقيقي إلى رأس المال ، وهو العامل النوعي لصناعة القماش ، وتخفض معدل الاستئجار الحقيقي للأرض ، وهو العامل النوعي لصناعة النبيذ . كما أن نظرية هايرلر تصلح أيضاً للتنبؤ بالنتائج التوزيعية للتعرفة .

إن زيادة ما في عرض عامل إنتاج نوعي واحد يرفع الناتج في الصناعة التي تستخدم ذلك العامل وتخفيض الناتج في الصناعة الأخرى . وبالتضمين ، سيكون لدى البلدان ذات الموارد المختلفة من العوامل النوعية متحنيات تحويل مختلفة وسوف يتاجر بعضها مع بعض . والبلد المزودة جيداً برأس المال سوف تصدر القماش . أما البلد المزودة جيداً بالأرض سوف تصدر النبيذ .

تعتمد نتائج تشكل رأس المال الرفاهية على نمط التجارة . فإذا كانت البلد النامية تصدر السلعة التي تستخدم رأس المال ، فإن البلد الأخرى تكسب ، في حين أن البلد النامية يمكن أن تكسب أو تخسر ، اعتماداً على حجم التدهور في معدلات التبادل التجاري بالمقارنة مع أثر تشكل رأس المال الرافع للرفاه بشكل مباشر . أما إذا كانت البلد النامية تستورد السلعة التي تستخدم رأس المال ، فإن البلد الأخرى تخسر ، في حين تكسب البلد النامية لأن تشكل رأس المال يحسّن معدلات التبادل التجاري لديها .

يؤدي تشكل رأس المال إلى تخفيض العائد إلى رأس المال في البلد النامية . وتعتمد نتائج تشكل رأس المال على المكاسب الحقيقية الأخرى ، على أية حال ، وذلك حسب السلعة التي قدرت بها هذه المكاسب ، وعلى النمط الجديد للاستخدام . وقد بينت نظرية هابيرلر الآثار المترتبة على المكاسب الحقيقية في البلد الأخرى .

## أسئلة ومساائل :

(١) تستخدم صناعة الزنايق الهولندية الأرض والعمالة . وتستخدم صناعة الدراجات رأس المال والعمالة . والعمالة متقلبة تماماً بين الصناعات . تصدر هولندا الزنايق وهي «كبيرة» في الأسواق العالمية (إن تغيراً يحصل في عرض صادرات الزنيق يؤثر على سعر الزنايق العالمي) .

بين كيف يؤثر تشكل رأس المال على معدلات التبادل التجاري وعلى النواتج الهولندية من الزنايق والدراجات ، وعلى المكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج المقدرة بالزنايق والدراجات . وهل يمكن لتشكيل رأس المال أن يكون نمواً مفقراً؟ إشرح ذلك .

(٢) استخدم المعلومات الموجودة في (١) ولكن أبقِ معدلات التبادل التجاري ثابتة .

بين كيف أن زيادة في القوة العاملة الهولندية تؤثر على نواتج الزنايق والدراجات والمكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج مقدرة بالزنايق والدراجات .

(٣) استخدم جوابك للسؤال الثاني لشرح السبب الذي يجعلك غير قادر على التنبؤ بإشارة التغير في معدلات التبادل التجاري إذا كان عليك أن تدعها تتغير .

(٤) استخدم المعلومات الموجودة في (١) وأبقِ معدلات التبادل التجاري ثابتة .

بين كيف أن اختراعاً يرفع النواتج الحديدية لرأس المال والعمالة في صناعة الدراجات الهولندية يؤثر على نواتج الزنايق والدراجات والمكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج مقدرة بالزنايق والدراجات .

(٥) استخدم جوابك لـ (٤) لبيان السبب الذي يجعلك قادراً على التنبؤ بإشارة التغير في معدلات التبادل التجاري إذا ما كان عليك أن تدعها تتغير . في أي طريق سوف تتحرك هذه المعدلات؟ وكيف يمكن للتغير في معدلات التبادل

التجاري أن يؤثر على العائد الحقيقي إلى الأرض مقدراً بالزنابق  
وبالدراجات .

(٦) كيف يؤثر التغير في معدلات التبادل التجاري الذي تنبأت به في جوابك على  
السؤال (٥) في المكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج في بلد يستورد الزنابق  
ويصدر الدراجات؟ من الذي سوف يدفع لتحبيذ فرض تعرفه على الزنابق  
الهولندية؟

## إحلال عوامل الإنتاج بعضها محلّ بعض، ونموذج هيكشر - أوهلين

القضايا :

إن إحلال عوامل الإنتاج بعضها محل بعض لا يغير نموذج هيكشر - أوهلين بقدر ما يغير النموذج الريكاردي : إذ إن أثره السيء هو تغيير شكل منحني التحويل فيغدو منحنيّاً نسبياً ، كل نقطة فيه تصبح نقطة ناتج كامل الاستخدام ، بدلاً من أن يكون ذا قطاعين مستقيمين . على أية حال ، فإن الأساليب المستخدمة لشرح عملية إحلال عوامل الإنتاج تتيح لنا المجال لاستكشاف بعض القضايا التي أثبتت في الفصول السابقة استكشافاً أعمق وأدق ، ومن هذه القضايا ما يلي :

- \* كيف تؤثر ميزات عوامل الإنتاج في الإنتاج والتجارة .
- \* كيف تؤثر التجارة والتعرفات في المكاسب الحقيقية لعوامل الإنتاج .
- \* كيف يؤثر تشكل رأس المال والنمو السكاني ، والتغيرات في التكنولوجيا في الإنتاج والتجارة والرفاه الاقتصادي .
- ونبدأ بعرض التقنيات اللازمة لشرح عملية إحلال عوامل الإنتاج بعضها محل بعض في نموذج هيكشر - أوهلين .

طريقة أخرى لشرح إحلال عوامل الإنتاج بعضها محل بعض :

كانت العمالة في النموذج الريكاردى المعدل متنقلة تماماً ضمن الاقتصاد ، وكانت الشركات قادرة على جمع كميات مختلفة من العمالة مع كميات ثابتة من الأرض ورأس المال . في نموذج هيكشر - أوهلين يكون عامل الإنتاج ، العمالة ورأس المال ، قابليين للانتقال بشكل كامل ، وتكون الشركات قادرة على جمع كميات مختلفة من العمالة مع كميات مختلفة من رأس المال .

إن الخبرات التي تواجه شركة واحدة منفردة توصف بما يُعرف «بالأيزوكوانت» (الكمات المتساوية) . مثل المنحنى (Ic) في الشكل (٦ - ١) . كل نقطة على منحنى «الكمات المتساوية» تحدد مجموعة من العمالة ورأس المال يمكن استخدامها لإنتاج بوشيل واحد من الحنطة . ففي النقطة (Q) ، مثلاً ، تستخدم الشركة (OL<sub>1</sub>) عمالاً و (OK<sub>1</sub>) رأس مال [وعلينا العودة إلى الافتراض بأن الحنطة تُنتج بالعمالة ورأس المال بدلاً من العمالة والأرض] .

وإذا كانت الشركة التي تواجه منحنى الكمات المتساوية (Ic) تريد استخدام رأس مال أقل ، فإن عليها أن تستخدم مزيداً من العمالة . وإلا لن تستطيع إنتاج ذلك القدر من الحنطة . بيد أن شكل منحنى الكمات المتساوية يُعدُّ ذا دلالة قوية . وكلما كان استخدام الشركة لرأس المال متناقصاً ، كان عليها أن تستخدم كميات متزايدة من العمالة لتبقي ناتج الحنطة ثابتاً . إن منحنى الكمات المتساوية يتقوس نحو الداخل (يتقعر) . ويُبرهن على هذا الفرض جبرياً في المقطع (٤) من الملحق (A) ، وهو منبثق من التأكيد الوارد في الفصل (٥) بأن المنتجات الحديثة لرأس المال والعمالة تعتمد على نسبة رأس المال إلى العمالة ، لأن شكل منحنى الكمات المتساوية يعتمد مباشرة على تلك المنتجات الحديثة .

ولنفرض أن المنتج الحدي لرأس المال هو (٤) بوشلات من الحنطة وأن المنتج الحدي للعمالة هو (٢) بوشيلاً . فإذا ما أنقصت الشركة استخدامها من رأس المال بمقدار بوشيل واحد ، فإن ناتجها من الحنطة سوف يهبط بمقدار (٤) بوشيلات ،

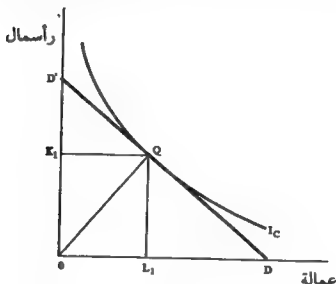


وعليها أن تستأجر عاملين آخرين لتبقي ناتج الحنطة ثابتاً. وبالتالي فإن منحني الكميات المتساوية يعطينا العلاقة التالية :

$$\text{نقص في رأس المال} \times \text{المنتج الحدي لرأس المال} =$$

زيادة في العمالة  $\times$  المنتج الحدي للعمالة

الشكل (٦ - ١) : منحني كمات متساوية لصناعة الحنطة



شرح الشكل (٦ - ١) :

يبين منحني الكمات المتساوية ( $I_c$ ) مجموعات مختلفة من العمال ورأس المال التي يمكن أن تستخدمها شركة لإنتاج بوشل واحد من الحنطة. ففي النقطة (Q) مثلاً، يمكن للشركة أن تستخدم ( $OL_1$ ) عاملاً و ( $OK_1$ ) رأس مال لإنتاج بوشيل واحد. وبما أن ميل ( $OQ$ ) يقيس نسبة رأس المال إلى العمالة، فإنه يحدد المنتج الحدي لرأس المال والعمالة عندما تنتج الشركة عند (Q). أما ميل ( $I_c$ ) نفسه فهو مساوٍ إلى نسبة المنتج الحدي، في حين تُعطي مجموعة رأس المال والعمالة الأقل تكلفة بالتماس الحاصل بين ( $I_c$ ) وخط مثل ( $DD'$ ) ذي الميل المساوي إلى السعر النسبي للعمالة (معدل الأجور مقسوماً على العائد إلى رأس المال).

ولهذا يكون لدينا :

$$\frac{\text{متج حدي للعمالة}}{\text{متج حدي لرأس المال}} = \frac{\text{نقص في رأس المال}}{\text{زيادة في العمالة}}$$

إن ميل منحنى الكمّات المتساوية ( $Ic$ ) الذي يبين المعدل الذي يمكن عنده الاستعاضة عن رأس المال بالعمالة دون التأثير في الناتج، يحدّد بنسبة المنتجات الحدية . فعندما يصبح الانتاج أكثر تكثيفاً للعمالة، على أية حال، يهبط المنتج الحدي للعمالة ويرتفع المنتج الحدي لرأس المال . ولهذا يغدو منحنى الكمّات المتساوية أكثر انبساطاً .

هنالك افتراضان ينجمان عن هذا الافتراض ، هما :

(١) جميع منحنيات الكمّات المتساوية للمنحنى تبدو شبيهة بالمنحنى ( $Ic$ ) . وبعبارة أدق، سوف تتساوى ميلوها مع ميل ( $Ic$ ) في نقاط تقع على الخط المستقيم ذاته المرسوم من الأصل . وحيث تتقاطع مع الخط ( $OQ$ ) مثلاً، سوف يكون لجميع منحنيات الكمّات المتساوية للمنحنى ميولاً مساوية لميل الخط ( $DD'$ ) المماس للمنحنى ( $Ic$ ) في ( $Q$ ) .

(٢) إن شركة تسعى لتحقيق ربح أعظمي سوف تختار مجموعة العوامل التي يكون عندها ميل منحنى الكميات المتساوية مساوياً للسعر النسبي للعمالة . فإذا كان ميل الخط ( $DD'$ ) يمثل السعر النسبي للعمالة، فإن الشركة سوف تذهب إلى ( $Q$ ) وهي نقطة تماس ( $DD'$ ) مع ( $Ic$ ) .

ينشأ الافتراض الأول من حقيقة أن المنتجات الحدية تعتمد كلياً على نسبة رأس المال إلى العمالة . فعندما تنتج الشركة في ( $Q$ )، تُعطى نسبة رأس المال إلى العمالة، على أية حال، بميل الخط ( $OQ$ ) الذي يكون بالطبع متماثلاً تماماً في كل نقطة من ( $OQ$ ) . ولهذا فإن نسبة المنتجات الحدية تكون واحدة في كل نقطة من

(OQ). إضافة إلى ذلك، رأينا أن ميل منحنى الكميات المتساوية يساوي نسبة المنتجات الحدية. ولهذا فإن ميول منحنيات الكميات المتساوية للمنحنى ينبغي أن تكون واحدة حيث تتقاطع مع (OQ). أما الافتراض الثاني فينشأ من معلومة أعطيت من قبل، وهي أن شركة تسعى لتحقيق ربح أعظمي تستخدم تلك الكميات من العمالة ورأس المال التي يكون عندها المنتج الحدي للعمالة مساوياً إلى العائد الحقيقي. ولهذا يمكننا أن نُحلَّ الأجر الحقيقي محل المنتج الحدي للعمالة، وإحلال العائد الحقيقي محل المنتج الحدي لرأس المال، فتغدو العلاقة على النحو التالي :

$$\frac{\text{انخفاض في رأس المال}}{\text{زيادة في العمالة}} = \frac{\text{أجر حقيقي}}{\text{عائد حقيقي}} = \frac{\text{معدل الأجر}}{\text{سعر الحنطة}} \times \frac{\text{سعر الحنطة}}{\text{العائد إلى رأس المال}} = \frac{\text{معدل الأجر}}{\text{العائد إلى رأس المال}}$$

والتي هي، بالطبع، السعر النسبي للعمالة<sup>(١)</sup>.

(١) يمكن استخلاص هذه الحالة من الافتراض البسيط القائل إن أية شركة سوف تخفص تكاليف أي ناتج إلى الحد الأدنى. فلنفرض أن ميل (DD) في الشكل (٦-١) يساوي السعر النسبي للعمالة، وأن الشركة تبدأ باستخدام (OL<sub>1</sub>) عاملاً، و(OK<sub>1</sub>) رأس مال لإنتاج بوشيل واحد من الحنطة، سوف تكون الكلفة الإجمالية لإنتاج ذلك البوشيل (OD') بدلالة رأس المال :

الكلفة الإجمالية = (كمية رأس المال × العائد إلى رأس المال) + (كمية العمالة × معدل الأجر)

وسوف تكون الكلفة الإجمالية بدلالة رأس المال :

$$\frac{\text{الكلفة الإجمالية}}{\text{العائد إلى رأس المال}} = \text{كمية رأس المال} + \text{كمية العمالة} \times \frac{\text{معدل الأجر}}{\text{العائد إلى رأس المال}}$$

ولكن كمية رأس المال هي (OK<sub>1</sub>) وكمية العمالة هي (OL<sub>1</sub>) والسعر النسبي للعمالة هو :

$$(L_1 Q / L_1 D) = (K_1 D' / K_1 Q) = (K_1 D' / OL_1)$$

$$OD' = K_1 D' + OK_1 + \left( \frac{K_1 D'}{OL_1} \times OL_1 \right) + OK_1 = \frac{\text{الكلفة الإجمالية}}{\text{العائد إلى رأس المال}}$$

ولنفرض أن الشركة تحاول تخفيض كلفتها الإجمالية إلى ما دون (OD')، فهي لا تستطيع الوصول إلى (ĪC). وبالتضمين، فهي لا تستطيع إنتاج بوشل من الحنطة بكلفة أقل من (OD'). ولنفرض بدلاً من ذلك أن الشركة تختار نقطة على (ĪC) غير (Q) فإن خط الكلفة الإجمالية المار بتلك ←

ويعودتنا إلى الانطلاق من هذا الافتراض الأخير . دعنا نرى ماذا نستطيع قوله فيما يتعلق بسلوك الشركة عندما نعرف شكل منحني الكمّات المتساوية (الأيزوكوانت) للمنحنى والسعر النسبي للعمالة . إننا نعرف أية نقطة سوف تختارها الشركة على منحني الكمّات المتساوية للمنحنى - كميات العمالة ورأس المال التي سوف تستخدمها لإنتاج كمية من الخنطة تتوافق مع منحني الكمّات المتساوية ذاك .

ولهذا ، فإننا نعلم نسبة رأس المال إلى العمالة أو كثافة رأس المال لإنتاج الخنطة ، وسوف تكون هي ذاتها عند كل مستوى من مستويات ناتج الخنطة ، لأنها تعتمد كلياً على السعر النسبي للعمالة . كما نعرف المنتجات الحدية للعمالة ولرأس المال لأنها تعتمد على كثافة رأس المال لإنتاج الخنطة . وهكذا فإننا نعرف الأجر الحقيقي للعمالة والعائد الحقيقي إلى رأس المال . وأخيراً ، نحن نعلم أن زيادة ما في السعر النسبي للعمالة سوف تدفع الشركة إلى أن تحمل رأس المال محل العمالة ، رافعة كثافة رأس المال لإنتاج الخنطة عند كل مستوى من مستويات الناتج . وهذا سوف يرفع الأجر الحقيقي ويخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال .

توزيع رأس المال :

يمكن أن تنتقل العمالة بحرية من صناعة إلى أخرى . وكذلك رأس المال إذا ما أعطي الوقت الكافي للانتقال من صناعة إلى أخرى .

فقبل التمكن من استخدام رأس المال لصناعة الفولاذ ، لا بد أن يُستثمر أولاً في الآليات والمباني ، ولنطلق على هذه الاستثمارات مصطلح «معامِل» اختصاراً . وقبل التمكن من استخدامها لإنتاج الخنطة ، لا بد من استثمارها لصيغة أخرى . فالأرض لازمة لإنتاج الخنطة ، ولكن ينبغي تحسين الأرض باستخدام رأس المال - تنظيفها وربها وتسميدها - ولا بد من العمل فيها بالاستعانة بالآليات . ولنفرض أن

---

النقطة  $DD^*$  سوف يقع فوق  $(DD)$  ، وسوف تزيد الكلفة الإجمالية بدلالة رأس المال من  $(OD^*)$  . وتكون مجموعة العمالة ورأس المال المبينة في النقطة  $(Q)$  هي أقل للمجموعات كلفة عندما يكون السعر النسبي للعمالة مساوياً لـ  $DD^*$  .

عرض الأرض ثابت، بيد أن العرض المتوفر لزراعة الحنطة يعتمد على كمية رأس المال المستثمر فيها. ولنطلق على هذه الاستثمارات مصطلح «جرارات» اختصاراً<sup>(٢)</sup>.

في أية لحظة من الزمن، سوف يستخدم جزء من رأس مال الاقتصاد في المعامل، ويستخدم الباقي في الجرارات.

وسوف يشابه الاقتصاد النموذج الريكاردي المعدل. إذ سوف يكون لديه عامل إنتاج متقل واحد (العمالة) وعاملين نوعيين (المعامل والجرارات). إلا أنه يمكن إعادة توزيع رأس المال تدريجياً. فالمعامل والجرارات تُستهلك مع الزمن. والاستخدام، وعلى مالكيها أن يضعوا جانباً ميزانية بغرض استبدالها. فإذا ما استخدمت تلك الميزانيات حسب الكميات المطلوبة لصيانة أعداد المعامل والجرارات، فإن عرض رأس المال لن يتغير، وموضعه لن يتغير. وهذا ما سيحدث في التوازن بعيد المدى، عندما يكسب دولار واحد من رأس المال العائد نفسه في كل استخدام محتمل - سواء استثمر في معمل أو في جرار. أما إذا اختلف ذلك التوازن، فإن عدد المعامل والجرارات سيبدأ بالتغير.

لتكن هناك زيادة في السعر النسبي للحنطة. إن نظرية هايبيرلر المتعلقة بنموذج العامل الخاص تُنبئنا بما سيحدث في المدى القصير، نقول بأنه سوف تحصل زيادة في العائد الحقيقي للجرارات، وهو الشكل الذي استخدم فيه رأس المال تحديداً في

(٢) لكي نكون أكثر واقعية، علينا الافتراض بأن عرض الأرض المتوفر لزراعة الحنطة يزداد رويداً رويداً بكميات قليلة كلما استخدمت جرارات أكثر في فلاحية كمية ثابتة من الأرض البكر (أي الافتراض بأن قانون تقليص العائدات ينطبق على استثمارات في الأرض). ولكن علينا أن نفترض، لتبسيط الأمر، أن عرض الأرض يرتفع طردياً مع ارتفاع عدد الجرارات، وهكذا يمكن تمثيل كمية الأرض المستخدمة لزراعة الحنطة بكمية رأس المال المستثمر فيها.

زراعة الحنطة، وسوف يحصل نقصان في العائد الحقيقي إلى المعامل، وهو الشكل الذي استخدم فيه رأس المال تحديداً في صناعة الفولاذ. وهذا سوف يرفع معدل العائد إلى الدولار الواحد المستثمر في جرار، بالمقارنة مع معدل العائد إلى الدولار المستثمر في معمل. سوف يشرع المزارعون بشراء جرارات إضافية. فهم يستطيعون الحصول على الأموال التي يحتاجونها لزيادة العدد الإجمالي للجرارات عن طريق الاقتراض من الشركات التي تصنع الفولاذ لأنهم يستطيعون أن يدفعوا لقاء استخدام تلك الأموال أكثر مما يستطيع منتجوا الفولاذ كسبه باستبدال معاملهم القديمة.

لا حاجة لأي تغيير في كمية رأس المال - فهي ثابتة هنا - ولكن يجب إعادة توزيع رأس المال. إن عدد الجرارات سوف يرتفع، في حين سوف ينقص عدد المعامل.

تعدُّ هذه الطريقة التي ننظر بها إلى دور رأس المال مصطنعة نوعاً ما، ولكنها أكثر واقعية من المنهج الذي تبينه تمثيلات عديدة من نموذج هيكرس - أو هلين. إذ يفترض ذلك المنهج وجود «آلية» يمكن استخدامها بالسهولة نفسها لصناعة الفولاذ أو زراعة الحنطة. ويُقدَّر مورد رأس المال بالآليات وهو قابل للتحويل بين نشاطين بحرية. ليس هناك بالطبع مثل هذه الآلية. فعندما نتعامل مع رأس المال بواقعية أكثر، على أية حال، علينا أن نكون واضحين جداً فيما يتعلق بمكتشفاتنا التي تدوم فقط على المدى البعيد عندما يُستخدم عرض رأس المال بشكل مثالي فيما بين المعامل والجرارات (أي أن العائد إلى الدولار من رأس المال يكون واحداً في كلا الاستخدامين).

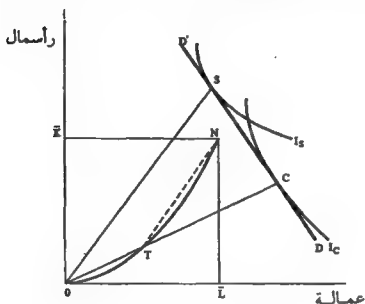
## التوازن في أسواق عوامل الانتاج :

يبين الشكل (٦- ٢) طريقة واحدة لوصف التوازن بعيد المدى في اقتصاد من هذا النوع . ويبين منحنى الكمّات المتساوية ( $I_c$ ) كيف يمكن جمع العمالة ورأس المال (الجرارات) لإنتاج الحنطة .

ويبين منحنى الكمّات المتساوية ( $I_s$ ) كيف يمكن الجمع بين العمالة ورأس المال (المعامل) لصناعة الفولاذ . لنمثل السعر النسبي للعمالة بميل الخط ( $DD'$ ) ولنقط الاقتصاد وقتاً كافياً لتوزيع رأس المال بشكل مثالي بين المعامل والجرارات . فالحنطة سوف يتم إنتاجها بالأسلوب المين في ( $C$ ) وتُعطى كثافة رأس المال لإنتاج الحنطة بميل الخط ( $OC$ ) مبيّناً كمية رأس المال المستثمر في الجرارات لقاء كل عامل ينتج الحنطة . أما الفولاذ فلسوف يصنع بالأسلوب المين في ( $S$ ) . إذ تُعطى كثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ بميل الخط ( $OS$ ) مبيّناً كمية رأس المال المستثمر في المعامل لقاء كل عامل يصنع الفولاذ . وبما أن ( $OS$ ) أكثر ميلاً من ( $OC$ ) يكون الفولاذ هو السلعة ذات الكثافة الرأسمالية، كما كان الحال في الفصل (٤) . تولّد أشكالُ منحنيات الكمّات المتساوية في الشكل (٦- ٢) هذا الترتيب لكثافات عوامل الانتاج بموجب كل مجموعة من أسعار عوامل الانتاج .

إن الاقتصاد مزوّد بـ ( $OL$ ) عمالاً و ( $OR$ ) دولارات من رأس المال . لذلك فهو يستطيع استخدام العاملين بكامل طاقتيهما في ( $T$ ) . ويستطيع إنتاج ( $OT$ ) بوشيلاً من الحنطة وتصنيع ( $NT$ ) طناً من الفولاذ . فإذا ما كانت كثافات عوامل الانتاج ثابتة فإن ( $T$ ) تكون نقطة الاستخدام كامل الطاقة الوحيدة . أما إذا كانت كثافات عوامل الانتاج متغيرة، فإنه يمكن الوصول إلى نقطة واحدة فقط من نقاط الاستخدام كامل الطاقة، في المدى البعيد . وتقع هذه النقاط على المنحنى ( $OTN$ ) .

الشكل (٦-٢): مزيج النواتج ذات الكثافات المربعة لعوامل الانتاج



شرح الشكل (٦-٢) :

موارد عوامل الإنتاج هي (OL) عاملاً، و(OK) رأس مال، يُعطى السعر النسبي للعمالة بميل الخط (DD'). وبما أن ذلك الخط مماسٌ لـ (Ic) في (C) فإن ميل (OC) يعطي نسبة رأس المال إلى العمالة في إنتاج الفولاذ. الفولاذ ذو كثافة رأسمالية أكثر من الحنطة. إن نقطة الاستخدام الكامل هي (T)، حيث ينتج الاقتصاد (OT) حنطة و(NT) فولاداً. [الخط (NT) مواز للخط (OS) ويقس كثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ]. وعندما يمكن لكثافات عوامل الإنتاج أن تتغير، تكون هناك نقاط استخدام كامل عديدة. وتقع هذه النقاط على المنحنى OTN.

نموذج هيكشر - أولين المعدل :

لننن كيف يسلك نموذج هيكرش - أولهين مع إحلال عوامل الإنتاج بعضها محل بعض، علينا أولاً أن نبين كيف تؤلّد قوى السوق النحني (OTN)، ومن ثم نستخدمه لاستقاق منحني التحويل لاقتصاد يملك (OL) عاملاً، و (OK) رأس مال.



## أسعار عوامل الإنتاج وكثافات عوامل الإنتاج :

يتيح المنحنى (OTN) بفضل تأثير أسعار عوامل الإنتاج على قرارات الشركات المتعلقة بكثافات عوامل الإنتاج . يبين الشكل (٦-٣) ماذا تفعل . إن منحني الكمّات المتساوية للحنطة (Ic) يُرسم كما رسم قبلاً . أما منحني الكمّات المتساوية للفولاذ (Is) فينعكس ويوضع أصله في (N)، وهكذا يقاس رأس المال وتقاس العمالة المستخدمان في صناعة الفولاذ بدءاً من تلك النقطة . نبدأ كما بدأنا من قبل بجعل السعر النسبي للعمالة مساوياً لميل (Ic) في (C) ولميل (Is) في (S) . ويُعطي ميل (OC) كثافة رأس المال لإنتاج الحنطة ، ويعطي ميل (NS) كثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ . فإذا ما انتهى الاقتصاد في (T) فإن عاملي الإنتاج كليهما سوف يُستخدمان بكامل طاقتيهما . ولنرفع الآن السعر النسبي للعمالة بجعله مساوياً لميل (Ic) في (C') ولميل (Is) في (S') . إن كثافة رأس المال لإنتاج الحنطة تُمثل بميل (OC') ، كثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ بميل (NS') . وسوف يستخدم كلا عاملي الإنتاج بكامل طاقتيهما عندما ينتهي الاقتصاد في (T') . تقع النقطتان (T) و (T') على المنحنى (OTN) الذي يتتبع مجموعة نقاط الناتج كامل الاستخدام بكاملها .

عندما ينتقل الاقتصاد من (T) إلى (T') فإن كلتا الصناعتين تصبحان أكثر كثافة رأسمالية . كيف يمكن أن يحدث هذا إذا ما كان رأس المال ثابتاً؟ إن الانتقال من (T) إلى (T') يرفع ناتج الحنطة ، وهي السلعة ذات الكثافة العمالية ، وتخفض ناتج الفولاذ ، وهو السلعة ذات الكثافة الرأسمالية . يؤدي هذا التغير في مزيج النواتج

إلى تخفيض الطلب على رأس المال، موازناً انتقال كل صناعة إلى أسلوب إنتاج أكثر كثافة رأسمالية.

يمكن التوصل إلى النتيجة ذاتها بفضل البدء بالتغير الحاصل في مزيج النواتج بدلاً من البدء بالتغير الحاصل في أسعار عوامل الانتاج. ليكن هناك زيادة في ناتج الحنطة ونقص في ناتج الفولاذ. فإن الطلب على العمالة يرتفع لأن الحنطة سلعة أكثر كثافة عمالية من الفولاذ، وهذا يرفع السعر النسبي للعمالة.

يُدفع المزارعون إلى إحلال رأس المال محل العمالة، وبالتالي يتحركون على امتداد (Ic) بدءاً من (C) إلى (C') رافعين بذلك الكثافة الرأسمالية لإنتاج الحنطة. وتعمل شركات الفولاذ الأمر ذاته أيضاً فتتحرك على امتداد (Is) بدءاً من (S) إلى (S')، رافعة بذلك كثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ. يحدث إحلال عوامل الانتاج بعضها محل بعض في كل صناعة ويشق الطريق أمام زيادة ناتج السلعة ذات الكثافة العمالية. مع حدوث إحلال عوامل الانتاج فإن تغيراً في مزيج النواتج يؤدي إلى تغير في أسعار عوامل الانتاج الذي يؤدي بدوره إلى تغيرات في كشافات عوامل الانتاج التي تحافظ على التوازن في أسواق العوامل.



## أسعار السلع وأسعار عوامل الإنتاج :

هناك علاقة بين المنحنى (OTN) ومنحنى التحويل، وبين الشكل (٤-٦) هذه العلاقة. إذ يبين الجزء الأسفل ما رأيناه من قبل وهو: العروض الثابتة للعمالة ورأس المال ( $OL$ ) و( $OK$ ) والمنحنى (OTN). كما يبين أيضاً منحنى الكمّات المتساوية ( $Ic$ ) و( $Is$ ) العائدين إلى مستويات النواتج التي تم الحصول عليها في (T). يمر كل من منحنى الكمّات المتساوية للحنطة ولل فولاذ بعرضهما عن بعضهما لأن الاقتصاد ينتج في (T) فقط عندما يساوي ميلا منحنى الكمّات المتساوية كليهما السعر النسبي للعمالة، الأمر الذي يعني أن ميليهما متساويان. أما الجزء العلوي من الرسم البياني فيبين منحنى التحويل ( $Z_1QZ_2$ ) الموافق لـ (OTN) ولنقطة الناتج (Q) الموافقة لـ (T). يتقوس منحنى التحويل نحو الخارج لأن التغيرات في الناتج تؤدي إلى تغيرات في كثافات عوامل الانتاج التي تغير المنتجات الحدية للعمالة ولرأس المال. وفوق ذلك كله، أن منحنى التحويل متساو في التوازن مع السعر النسبي للحنطة.

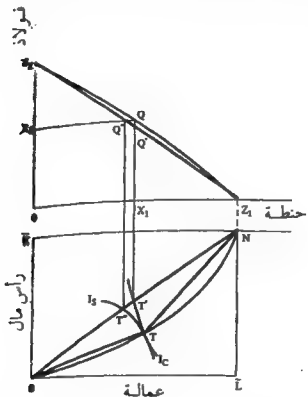
يمكن اشتقاق الجزء العلوي من الشكل (٤-٦) من الجزء السفلي. التفاصيل في الملاحظة (١-٦). والنص المرافق للرسم البياني [شرح الشكل (٤-٦)] يوضح كيفية الانتقال من (T) إلى (Q). يقدم جزء الرسم البياني معاً قدراً كبيراً من المعلومات حول سلوك الاقتصاد.

فلنلخص المعلومات بجعل السعر النسبي للحنطة مساوياً لميل منحنى التحويل في (Q). الأمر الذي يجعل الاقتصاد ينتج في تلك النقطة. إن ناتج الحنطة هو ( $OX_1$ ) بوشيلاً، وناتج الفولاذ هو ( $OX_2$ ) طناً. وبدلنا الشرح المرافق للرسم البياني كيف نحدد موضع النقطة (T) نظيرة (Q). وتبين لنا ميول منحنيات الكمّات

المتساوية في (T) السفر النسبي للعمالة، وبين لنا ميلا الخططين (OT) و (NT) كثافات رأس المال التي اختارها منتجور الحنطة والفولاذ. وتعطينا هذه الكثافات، بدورها، المنتج الحدي للعمالة في إنتاج الحنطة، ويساوي الأجر الحقيقي المقدر بالفولاذ المنتج الحدي للعمالة في إنتاج الفولاذ. وبالمثل، يساوي العائد الحقيقي إلى رأس المال المقدر بالحنطة المنتج الحدي لرأس المال في إنتاج الحنطة، كما أن العائد الحقيقي المقدر بالفولاذ يساوي المنتج الحدي لرأس المال في إنتاج الفولاذ.

كيف يستجيب الاقتصاد إلى زيادة في السعر النسبي للحنطة؟ تسير نقطة الناتج (Q) انحداراً على امتداد منحنى التحويل، عندما يرتفع ناتج الحنطة، وينخفض ناتج الفولاذ جاعلة (T) تسير صعوداً على امتداد المنحنى (OTN). يرتفع السعر النسبي للعمالة، وتقوم الصناعتان بإحلال رأس المال محل العمالة، رافعتين نسبتي رأس مالهما. ترتفع المنتجات الحدية للعمالة، رافعة بذلك الأجر الحقيقي للعمالة مقدراً بالحنطة أو بالفولاذ، في حين تنخفض المنتجات الحدية لرأس المال، منقصة بذلك العائد الحقيقي إلى رأس المال مقدراً بالحنطة أو بالفولاذ. وهذا يبرهن نظرية ستولبر - صامويلسن المتعلقة بالصيغة المعدلة لنموذج هيكر - أوهلين. إن زيادة ما في سعر الحنطة، وهي السلعة ذات الكثافة العمالية، تؤدي إلى رفع الأجر الحقيقي للعمالة وخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال. (تصلح النظرية فقط في المدى البعيد، على أية حال، بعد أن تكون أعداد المعامل والجرارات قد عُدَّت عَمَاماً لتوافق مع الوضع الجديد).

الشكل (٦-٤) : التوازن في أسواق عوامل الانتاج والسلع



شرح الشكل (٦-٤) :

عندما يستخدم (OL) عاملاً و (OK) رأس مال لإنتاج الحنطة، يكون الناتج هو (OZ<sub>1</sub>) بوشيلاً. وعندما نستخدم هذه الكميات لصناعة الفولاذ، يكون الناتج هو (OZ<sub>2</sub>) طنناً. وتتوافق نقاط النواتج الواقعة على الخط المستقيم (ON) مع نقاط النواتج على الخط المستقيم (Z<sub>1</sub>Z<sub>2</sub>)، ويمكن استخدام هذه الحقيقة لربط النقاط الواقعة على المنحنى (OTN) مع تلك التي تقع على منحنى التحويل (Z<sub>1</sub>QZ<sub>2</sub>). إبدأ من النقطة (T) على (OTN). أبقِ ناتج الحنطة ثابتاً بالتحرك على امتداد منحنى الكمّات المتساوية للحنطة (I<sub>c</sub>) إلى أن يتقاطع مع (ON) في (T'). وبما أن (T') تتوافق مع (Q) فيكون ناتج الحنطة في كلا النقطتين (T') و (T) هو (OX<sub>1</sub>) بوشيلاً. وبالعودة إلى (T) أبقِ ناتج الفولاذ ثابتاً بالتحرك على امتداد منحنى الكمّات المتساوية للفولاذ (I<sub>s</sub>) حتى يتقاطع مع (ON) في (T''). وبما أن (T'')

تتوافق مع  $(Q^*)$  يكون ناتج الفولاذ في  $(T^*)$  و  $(T)$  هو  $(OX_2)$  طناً. هذه هي النواتج في  $(Q)$  على منحنى التحويل  $(Z_1QZ_2)$ . يُعطى السعر النسبي للعمالة في  $(T)$  بميل منحنيات الكمّات المتساوية. أما السعر النسبي للحنطة فيعطى في  $(Q)$  بميل منحنى التحويل. وللتّقال من  $(Q)$  إلى  $(T)$  فلنذهب أولاً إلى  $(Q')$  مع المحافظة على ناتج الحنطة ثابتاً، ثم إلى  $(T')$  لنجد منحنى الكمّات المتساوية  $(Ic)$  الموافق لناتج الحنطة في  $(Q')$ . ثم نحرك على امتداد منحنى الكمّات المتساوية إلى  $(T)$ . [إن الحركة بين  $(Q)$  و  $(Q')$  مساوية للحركة على امتداد  $(Ic)$  بين  $(T)$  و  $(T')$ ].

#### الملاحظة (٦-١)

##### اشتقاق منحنى تحويل من معلومات سوق عوامل الانتاج

إذا كان الاقتصاد المين في الشكل (٦-٤) متخصصاً كلياً بالحنطة فسوف يكون في  $(N)$  في القسم السفلي من الرسم البياني، وسوف يكون ناتجه كمية مثل  $(OZ_1)$  بوشيلاً. [رسمت النقطة  $(Z_1)$  لتكون فوق  $(N)$  مباشرة]. وإذا ما كان الاقتصاد متخصصاً كلياً في الفولاذ فإنه سوف يكون في  $(O)$  في القسم السفلي من الرسم البياني، وسوف يكون ناتجه كمية مثل  $(OZ_2)$  طناً [تم اختيار النقطة  $(Z_2)$  عشوائياً].

ارسم الخطين المستقيمين  $(ON)$  و  $(Z_1Z_2)$  ولاحظ العلاقة فيما بينهما. فإذا ما أنتج الاقتصاد في  $(T')$ ، وهي نقطة على  $(ON)$  فسوف يجد نفسه في  $(Q')$  وهي النقطة الواقعة على  $(Z_1Z_2)$  فوق  $(T')$  شاقولياً. تشتق هذه العلاقة من الافتراض بأن غلال الحجم ثابتة في كل الصناعات. ولنفرض أن الاقتصاد ينتج في منتصف  $(ON)$  مستخدماً نصف عمالته ورأسماله لإنتاج الحنطة، والباقي لصناعة الفولاذ. فنواتجه سوف تكون نصف  $(OZ_1)$  ونصف  $(OZ_2)$  واضعاً إياها في منتصف  $(Z_1Z_2)$ . وهكذا فإن التحركات على امتداد  $(ON)$  تتوافق مع التحركات على امتداد  $(Z_1Z_2)$ .

والآن لنبدأ من (T) الواقعة على (OTN) ولنتنقل على امتداد منحنى الكمّات المتساوية للحنطة (Ic) حتى نصل إلى (ON) في (T'). وبما أن ناتج الحنطة ثابت في كل النقاط على (Ic) وهو ذاته في (T') و (Q')، فلا بد أن يكون (OX<sub>1</sub>) بوشياً في (T). ثم لنعد إلى (T) ونتنقل على امتداد منحنى الكمّات المتساوية للفولاذ (Is) حتى نصل إلى (ON) في (T''). فبما أن ناتج الفولاذ ثابت في جميع النقاط على (Is)، وهو ذاته في (T'') و (Q'')، فلا بد أن يكون (OX<sub>2</sub>) طناً في (T). ولكن (OX<sub>1</sub>) و (OX<sub>2</sub>) هما إحدائيا (Q) فإن (Q) هي النقطة الواقعة على منحنى التحويل (Z<sub>1</sub>QZ<sub>2</sub>) التي تعد نظيرة للنقطة (T) على (OTN).

وبتكرار ذلك فيما يتعلق بكل نقطة على (OTN) فإننا نستطيع تتبع منحنى التحويل بأكمله.

إن المعلومات التي تم الحصول عليها من الشكل (٦-٤) ملخصة تلخيصاً مناسباً في الشكل (٦-٥) حيث تُمثّل الأسعار النسبية وكشافات رأس المال بأبعاد بدلاً من ميول. فالمنحنى (CC') الموجود في الجانب الأيسر من هذا الرسم البياني يبين كيف تستجيب كشافة رأس المال لإنتاج الحنطة إلى السعر النسبي للعمالة. فعندما يكون ذلك السعر (OW)، مثلاً، تكون كشافة رأس المال لإنتاج الحنطة (OK<sub>1</sub>). وعندما يكون السعر أعلى من (OW) فإن المزارعين يستعيضون عن العمالة برأس المال رافعين بذلك كشافة رأس المال لإنتاج الحنطة فوق (OK<sub>1</sub>). أما المنحنى (SS') فيبين كيف تستجيب كشافة رأس المال لإنتاج الفولاذ إلى السعر النسبي للعمالة. فعندما يكون ذلك السعر (OW) تكون كشافة رأس المال لإنتاج الفولاذ (OK<sub>2</sub>). ويكون الفولاذ أكثر كشافة رأسمالية من الحنطة، وهذه هي حقيقة صحيحة دائماً في الشكل (٦-٤) لأن (CC') و (SS') لا يتقاطعان.

يبين المنحنى (HH') الواقع في الجانب الأيمن من الرسم البياني العلاقة بين السعر النسبي للعمالة والسعر النسبي للحنطة. فعندما يكون السعر النسبي للعمالة

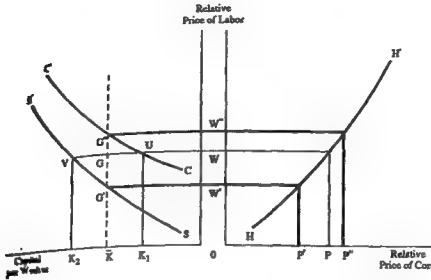


(OW) يكون السعر النسبي للحنطة (OP). وعندما يرتفع السعر النسبي للعمالة فإن السعر النسبي للحنطة يرتفع أيضاً لأن الحنطة هي السلعة ذات الكثافة العمالية.

هنالك طريقة أخرى لاستخدام هذا الرسم البياني، وهذا هو السبب الرئيسي لعرضه. إذ إنه يبين المجموعة الكاملة لإمكانيات النواتج المفتوحة أمام بلد لديها ميزة خاصة لعوامل الإنتاج، ويسمح لنا بتحديد أية إمكانية سوف تختارها تلك البلد عندما نعرف السعر النسبي للحنطة. لنفرض أن اقتصاداً ما مزود برأس مال قدره (OK) للعامل الواحد. فإذا ما كان السعر النسبي للحنطة (OP<sup>-</sup>)، فإن السعر النسبي للعمالة سوف يكون (OW<sup>-</sup>) وسوف يكون الاقتصاد في (G<sup>-</sup>) حيث يستخدم كل رأسماله وكل عمالته لصناعة الفولاذ. أما إذا كان السعر النسبي للحنطة (OP<sup>++</sup>)، فإن السعر النسبي للعمالة سوف يكون (OW<sup>++</sup>)، وسوف يكون الاقتصاد في (G<sup>++</sup>) حيث يستخدم كل رأس ماله وكل عمالته لإنتاج الحنطة. لذلك فإن القطعة (G<sup>-</sup>G<sup>++</sup>) تتوافق مع منحني التحويل لتلك البلد. وعندما يكون السعر النسبي للحنطة (OP)، يكون الاقتصاد في (G) حيث ينتج حنطة وفولاذاً. أما إذا كان ذلك السعر أعلى من (OP) فإن الاقتصاد سوف يتقل إلى نقطة فوق (G) حيث ينتج حنطة أكثر، وفولاذاً أقل<sup>(٣)</sup>.

(٣) عندما يهبط السعر النسبي للحنطة دون (OP) فإن الاقتصاد يستمر في الإنتاج في (G) ويبقى السعر النسبي للعمالة في (OW<sup>-</sup>). وهذا يعني أن المنحنى (HH<sup>-</sup>) لا يكون له معنى اقتصادي فيما يتعلق بهذا الاقتصاد إذا ما كان السعر النسبي للحنطة أدنى من (OP<sup>-</sup>) أو أعلى من (OP<sup>++</sup>). وما أن تخصص الاقتصاد تخصصاً كاملاً حتى يثبت السعر النسبي للعمالة. فلا ينخفض أكثر من (OW<sup>-</sup>) ولا يرتفع أكثر من (OW<sup>++</sup>).

الشكل (٥-٦): أسعار السلع، وأسعار عوامل الإنتاج، وكثافات عوامل الإنتاج



شرح الشكل (٥-٦):

يربط المنحنى (HH') السعر النسبي للمنحطة بالسعر النسبي للعمالة. فعندما يكون السعر النسبي للمنحطة (OP) يكون السعر النسبي للعمالة (OW). وأية زيادة في السعر النسبي للمنحطة تؤدي إلى رفع السعر النسبي للعمالة. ويصف المنحنى (CC') العلاقة بين السعر النسبي للعمالة ونسبة رأس المال إلى العمالة في إنتاج المنحطة. أما المنحنى (SS') فيصف العلاقة المطابقة لهذه العلاقة في إنتاج الفولاذ. فعندما يكون السعر النسبي للعمالة (OW) يستخدم منتج المنحطة (OK<sub>1</sub>) رأس مال لقاء كل عامل، ويستخدم منتج الفولاذ رأس مال لقاء رأس ماله (OK<sub>2</sub>) لكل عامل. (الفولاذ سلعة ذات كثافة رأسمالية أكثر من المنحطة). إن البلد التي لديها رأس مال قدره (OK<sub>1</sub>) لكل عامل سوف تنتج في (G') عندما يكون السعر النسبي للمنحطة (OP)، أو أدنى؛ وسوف تخصص تماماً في الفولاذ. وسوف تنتج في (G'') عندما يكون السعر النسبي للمنحطة (OP'')، أو أعلى؛ وسوف تخصص كلياً في المنحطة. وسوف تنتج في (G) عندما يكون السعر النسبي للمنحطة (OP)، وسوف لا تخصص كلياً، بل سوف تنتج بدلاً من ذلك حنطة وفولاذاً. [عندما تنتج البلد في (G) سوف تكون نسبة رأس المال إلى العمالة (WU) في إنتاج المنحطة و(WV) في إنتاج الفولاذ].

### مميزات العوامل ومنحى التحويل :

قبل أن نستخدم الشكل (٦-٥) أكثر مما فعلنا، دعنا نجيب على سؤال واحد آخر، هو: كيف يستجيب اقتصاد ما إلى زيادة تحدث في عرض رأس المال؟ إن نظرية رايزنسكي تصلح للإجابة على هذا السؤال ولكن لا بد من إعادة صياغتها. عندما كانت كثافات عوامل الإنتاج ثابتة، دللنا تلك النظرية ما الذي كان سيحدث لنقطة الاستخدام الكامل. وعندما تتغير كثافات عوامل الإنتاج فإنها تبيننا بما سيحدث لمنحى التحويل بأكمله.

لقد شرحت نظرية رايزنسكي بالشكل (٤-٣) في الفصل الرابع حيث كانت متطلبات العوامل ثابتة. فلنلق نظرة على ذلك الرسم البياني فنجد أن كثافة رأس المال لإنتاج الحنطة قد أعطيت بميل (OC)، أما كثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ فقد أعطيت بميل (OS)، وكان ميل هذين الخطين ثابتين. إن الزيادة في عرض رأس المال من (OK) إلى (OK') نقلت نقطة الاستخدام الكامل من (T) إلى (T') رافعة ناتج الفولاذ إلى (NT') وخافضة ناتج الحنطة إلى (OT').

عندما يمكن لكثافات عوامل الإنتاج أن تتغير، فإنها تعتمد على قرارات المنتجين، مع إعطاء السعر النسبي للعمالة. ولكننا رأينا أن السعر النسبي للعمالة يعتمد على السعر النسبي للحنطة. فعندما يكون السعر النسبي للحنطة مساوياً لميل منحى التحويل في النقطة (Q) في الشكل (٦-٤) يكون السعر النسبي للعمالة مساوياً لميل (Ic) في النقطة (T). أما كثافات عوامل الإنتاج فليست ثابتة، ولكنها لا تتغير ما لم يحدث تغيير في السعر النسبي للحنطة. ووفقاً لذلك فإن انتقال نقطة الاستخدام الكامل المبينة في الشكل (٤-٣) يمكن إعادة تفسيرها بأنها تصف انتقال نقطة مثل (T) في الشكل (٦-٤) وبالتالي نقطة الناتج (Q). إن ذلك يفسر انتقال منحى التحويل بأكمله بسبب تغيير يحصل في ميزة عوامل الإنتاج. إن النقطة الموجودة على منحى التحويل الجديد والتي لها الميل ذاته مثل (Q) سوف تقع إلى الشمال الغربي من (Q). وسوف ترتفع قيمة الناتج القومي مقدرة بالحنطة أو بالفولاذ، وسوف يرتفع ناتج الفولاذ أيضاً، ولكن ناتج الحنطة سوف ينخفض.

إننا نرى هنا بوضوح الفرق الأساسي في السلوك بين النموذج الريكاردي المعدل، ونموذج هيكشر - أوهلين المعدل. وفي النموذج الريكاردي المعدل أدت الزيادة الحاصلة في عرض رأس المال المستخدم في صناعة القماش إلى تغيير المكاسب الحقيقية لعوامل الإنتاج حتى عندما لا يحدث تغيير في السعر النسبي للقماش. كما أدت إلى إعادة توزيع العمال من إنتاج النسيج إلى إنتاج القماش، ولكنه لم تحدث إعادة توزيع للأرض أو رأس المال. أما في نموذج هيكشر - أوهلين فإن الزيادة الحاصلة في عرض رأس المال لا تؤثر في المكاسب الحقيقية ما لم تؤد إلى تغيير في السعر النسبي للحنطة. كما تؤدي إلى إعادة توزيع رأس المال مع إعادة توزيع العمالة؛ وهكذا فإن كشافات عوامل الإنتاج لا تتأثر بالزيادة الحاصلة في عرض رأس المال، ومن ثم لا توجد تغييرات في المنتجات الحدية أو المكاسب الحقيقية.

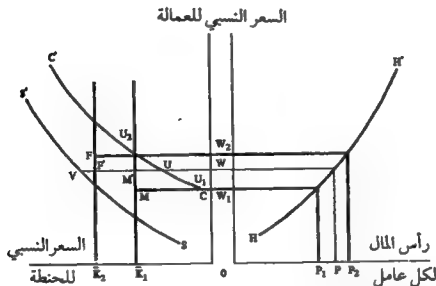
#### مميزات عوامل الإنتاج والتجارة :

يمكن استخدام نظرية رايبزنسكي، كما استخدمت في السابق، لاستخلاص نظرية هيكشر - أوهلين. ولنتأمل ثانية البلد وفيرة الرجال والبلد قليلة الرجال، والتي تختلف فقط في مميزات عوامل الإنتاج. فبما أن وفيرة الرجال تملك من العمالة أكثر مما تملك من رأس المال، فإن نظرية رايبزنسكي تدلنا على ما سيحدث عندما يتوحد سوقا البلدين بالتجارة. وبما أن السعر النسبي للحنطة ينبغي أن يكون واحداً في البلدين بعد انفتاح التجارة، فإن وفيرة الرجال سوف تنتج مزيداً من الحنطة، في حين تنتج قليلة الرجال مزيداً من الفولاذ. وبما أن شروط الطلب واحدة في البلدين، فإنهما سيرغبان على أية حال، في استهلاك المجموعات ذاتها من السلع. ولهذا سوف تصدر البلد وفيرة الرجال الحنطة التي هي السلعة ذات الكثافة العمالية، في حين سوف تصدر البلد قليلة الرجال الفولاذ التي هي السلعة ذات الكثافة الرأسمالية.

يلخص الشكل (٦-٦) هذه النتائج . تملك البلد وفيرة الرجال رأس مال قدره  $(OR_1)$  لكل عامل . و تملك البلد قليلة الرجال  $(OR_2)$  لكل عامل . يكون سعر الحنطة النسبي قبل انفتاح التجارة  $(OP_1)$  في البلد كثيرة الرجال ، ويكون السعر النسبي للعمالة فيها  $(OW_1)$  ، وتنتج في النقطة  $(M)$  . أما في البلد قليلة الرجال ، فيكون السعر النسبي للحنطة  $(OP_2)$  ، والسعر النسبي للعمالة  $(OW_2)$  ، وتنتج في النقطة  $(F)$  . إن السعر النسبي للحنطة في البلد وفيرة الرجال أدنى منه في البلد قليلة الرجال ، وكذلك الأمر فيما يتعلق بالسعر النسبي للعمالة . وبعد انفتاح التجارة ينتقل السعر النسبي للحنطة إلى مستوى مثل  $(OP)$  دافعاً السعر النسبي للعمالة إلى  $(OW)$  في كلا البلدين . وتغدو الحنطة والعمالة في البلد وفيرة الرجال أكثر كلفةً ، في حين تغدوان أرخص في البلد قليلة الرجال . تنتقل نقطة الناتج العائدة للبلد وفيرة الرجال من  $(M)$  إلى  $(M')$  التي هي أكثر قريباً إلى منحنى  $(CC')$  وأكثر بعداً عن المنحنى  $(SS')$  . وعندما يرتفع السعر النسبي للحنطة في البلد كثيرة الرجال ، فإنها تنتقل على امتداد منحنى التحويل لإنتاج مزيد من الحنطة ، ولتصنع كمية أقل من الفولاذ . أما فيما يتعلق بالبلد قليلة الرجال فتنتقل نقطة الناتج العائدة إليها من  $(F)$  إلى  $(F')$  في الاتجاه المعاكس . وعندما ينخفض السعر النسبي للحنطة في البلد قليلة الرجال ، فإن هذه النقطة تنتقل على امتداد منحنى التحويل لتنتج كمية أقل من الحنطة ومزيداً من الفولاذ .

يشرح الشكل (٦-٦) نظرية أخرى ، وهي أن التجارة الحرة يمكن أن تساوي بين أسعار عوامل الإنتاج في البلدين . فعندما يكون السعر النسبي للعمالة في كثيرة الرجال وقليلة الرجال هو  $(OW)$  فإنه ينبغي أن يكون لدى الصناعتين فيهما الكثافات الرأسمالية ذاتها . [تعطى الكثافة الرأسمالية لناتج الحنطة في  $(U)$  بالبعد  $(WU)$  ، في حين تعطى الكثافة الرأسمالية لناتج الفولاذ في  $(V)$  بالبعد  $(WV)$ ].

الشكل (٦-٦) : التجارة الحرة بين بلد كثيرة الرجال وبلد قليلة الرجال



شرح الشكل (٦-٦) :

إن نسبة رأس المال إلى العمالة في بلد كثيرة الرجال هي ( $OK_1$ )، وفي بلد قليلة الرجال هي ( $OK_2$ ). ويكون السعر النسبي للحنطة قبل انفتاح التجارة ( $OP_1$ ) في كثيرة الرجال، ويكون السعر النسبي للعمالة فيها ( $OW_2$ )، وتنتج في النقطة ( $M$ ). ويكون السعر النسبي للحنطة في بلد قليلة الرجال ( $OP_2$ )، وسعر العمالة فيها ( $OW_1$ )، وتنتج في ( $F$ ). إن الأجر الحقيقي في بلد قليلة الرجال أعلى، أما العائد الحقيقي إلى رأس المال، فهو أعلى في كثيرة الرجال. وعندما تفتتح التجارة يذهب السعر النسبي للحنطة إلى ( $OP$ ) في كلتا البلدين، ويذهب السعر النسبي للعمالة إلى ( $OW$ ). تنتج كثيرة الرجال في ( $M'$ ) حيث تنتج مزيداً من الحنطة وكميات أقل من الفولاذ. أما قليلة الرجال فتنتج في ( $F'$ ) حيث تنتج كمية أقل من الحنطة ومزيداً من الفولاذ. وتكون المكاسب الحقيقية لعوامل الإنتاج قد تساوت. فالكثافة الرأسمالية لكلتا الصناعتين واحدة في كلتا البلدين، والتي ارتفعت في كثيرة الرجال، وانخفضت في قليلة الرجال. [إن نسبة رأس المال إلى العمالة في إنتاج قمحاش، مثلاً، هي ( $WU$ ) وقد ارتفعت عن ( $W_1U_1$ ) في كثيرة الرجال، وانخفضت عن ( $W_2U_2$ ) في قليلة الرجال]. ومن ثم فإن الأجر الحقيقي قد ارتفع في كثيرة الرجال وانخفض في قليلة الرجال، في حين هبط العائد الحقيقي إلى رأس المال في كثيرة الرجال وارتفع في قليلة الرجال.

وهكذا سوف تكون المنتجات الحديدية للعمالة ورأس المال واحدة في البلدين، الأمر الذي يعني أن المكاسب الحقيقية لعوامل الإنتاج ستكون متساوية سواء قدرت بالحنطة أم بالفولاذ.

تُعد نظرية موازنة أسعار عوامل الإنتاج نتيجةً قوية، وتعتمد على افتراضات قوية، كما تعد نقطة مفيدة يمكن الانطلاق منها لتلخيص النظرية إضافة إلى أن جميع الأسواق ينبغي أن تكون تنافسية تامة، وأن يكون البلدان قادرين على الوصول إلى التقنية ذاتها، وعلى إنتاج السلعتين. ويمكن ألا يكون هناك حواجز وتكاليف نقل، أمّا غلال الحجم فينبغي أن تكون ثابتة، ولا بد للصناعات أن تختلف في كثافات عوامل الإنتاج المتعلقة بها. هذه الافتراضات غير واقعية. ومع ذلك فهي تساعد على توضيح تضمين هام من تضمينات نموذج هيكشر - أوهلين، وهو: تنزع التجارة الحرة إلى تحقيق الحد الأعظمي من الناتج العالمي.

لنعد إلى الوضع السابق لانفتاح التجارة في الشكل (٦-٦). فعندما يكون العسر النسبي للعمالة ( $OW_1$ ) في البلد وفيرة الرجال، ويكون ( $OW_2$ ) في قليلة الرجال، تكون الصناعتان أكثر كثافة رأسمالية في البلد قليلة الرجال. ولهذا يكون المنتج الحدي للعمالة أدنى في البلد كثيرة الرجال، ويكون المنتج الحدي لرأس المال أدنى في البلد قليلة الرجال.

لنفرض أننا نستطيع نقل عوامل الإنتاج من بلد إلى البلد الأخرى. إننا نستطيع زيادة الناتج العالمي بفضل نقل العمالة من كثيرة الرجال إلى قليلة الرجال. وسوف ينخفض الناتج في كثيرة الرجال ولكنه يرتفع بنسبة أكبر في قليلة الرجال لأن المنتج الحدي للعمالة يكون أعلى في قليلة الرجال. وبالمثل يمكننا زيادة الناتج العالمي عن طريق نقل رأس المال من قليلة الرجال إلى كثيرة الرجال. إن هذه التنقلات، سوف تغير، على أية حال، المنتجات الحديدية. إذ سيرتفع المنتج الحدي للعمالة في كثيرة الرجال، وسوف يهبط في قليلة الرجال، وسوف ينخفض المنتج الحدي لرأس

المال في كثرة الرجال ويرتفع في قليلة الرجال. ويعد ملء الفجوات تماماً، لا نستطيع زيادة الناتج العالمي بنقل مزيد من العوامل من بلد إلى بلد. إذ يكون الناتج العالمي قد بلغ حده الأعظمي.

ولنتأمل دور التجارة من النقطة ذاتها. فبموجب الافتراضات القوية التي يطرحها نموذج هيكر - أوهلين، فإن التجارة الحرة سوف تساوي بين المنتجات الحديدية. إذ سوف يزداد المنتج الحدي للعمال في كثرة الرجال، وينخفض في قليلة الرجال مائلاً بذلك الفجوة بين المنتجات الحديدية بدون نقل العمالة. أما المنتج الحدي لرأس المال فسوف يهبط في قليلة الرجال ويرتفع في كثرة الرجال بدون أي نقل لرأس المال. ولهذا فإن التجارة الحرة تحقق الحد الأعظمي من الناتج العالمي. فهي بديل كامل عن تنقلات عوامل الإنتاج من بلد إلى أخرى.

لا يمكن لتعادل أسعار عوامل الإنتاج أن يكون تاماً في العالم الواقعي، فالتجارة الحرة لا تستطيع تحقيق الحد الأعظمي من الناتج العالمي. إذ إنها تستطيع، بموجب افتراضات أضعف من تلك التي افترضناها هنا، تقليص الفروق بين أسعار عوامل الإنتاج، وتضييق الفجوة بين المنتجات الحديدية. وهكذا فهي ترفع الناتج العالمي، وتعد بالتالي بديلاً جزئياً عن تنقلات عوامل الإنتاج. وهذه هي طريقة أخرى للنظر إلى المكاسب الناجمة عن التجارة في سياق نموذج هيكر - أوهلين.

**النمو الاقتصادي في نموذج هيكر - أوهلين :**

بما أن رأس المال يستخدم في كلا الصناعتين في نموذج هيكر - أوهلين، فإننا نتوقع أن يكون تحليل النمو الاقتصادي أكثر تعقيداً مما كان في النموذج الريكاردي المعدل. ولحسن الحظ أن التحليل كان أبسط مما توقعنا لأن المكاسب الحقيقية لعوامل الإنتاج تعتمد فقط على معدلات التبادل التجاري، وعلينا ألا نقلق بشأن السلعة التي تقدر بها.

كانت العمالة، في النموذج الريكاردي المعدل هي العامل الوحيد الذي تنقل بين الصناعات. لذلك فإن الزيادة التي حصلت في السعر النسبي للمعاش، بحيث



تغري العمالة إلى الانتقال من إنتاج النبيذ إلى إنتاج القماش، أدت إلى زيادة الأجر الحقيقي بدلالة النبيذ وإلى خفضه بدلالة القماش. أما في نموذج هيكشر - أوهلين فإن العمالة ورأس المال كلاهما يمكن أن ينتقلا معاً إذا ما أعطيا الوقت الكافي، وهكذا يمكن لكثافات رأس المال أن ترتفع وتنخفض معاً. إن زيادة تحصل في السعر النسبي للحنطة، وهي السلعة ذات الكثافة العمالية، تؤدي إلى نقل العمالة ورأس المال من إنتاج الفولاذ إلى إنتاج الحنطة، الأمر الذي يؤدي إلى رفع كثافات رأس المال لنواتج الفولاذ والحنطة. وهكذا فإن هذه الزيادة ترفع المنتجات الحدية للعمالة في كلتا الصناعتين وتخفض المنتجات الحدية لرأس المال. أما الأجر الحقيقي فيرتفع، في حين ينخفض العائد إلى رأس المال سواء قدرنا بالحنطة أم بالفولاذ.

لذلك لن تكون هناك حاجة، فيما يلي، لذكر السلعة المستخدمة لقياس المكاسب الحقيقية. وسوف تكون هناك حاجة، على أية حال، لتذكر أن النتائج تصح فقط في المدى البعيد عندما يوزع رأس المال بين الصناعات توزيعاً مثالياً. فليبدأ بتشكيل رأس المال، ثم نلتفت إلى مصادر النمو الاقتصادي الأخرى.

تشكل رأس المال في بلد قليلة الرجال :

لنتأمل مؤثرات تشكل رأس المال في بلد قليلة الرجال، وفيرة رأس المال، والتي تصدر الفولاذ، الذي هو السلعة ذات الكثافة الرأسمالية. إن نظرية رايبزنسكي تعطينا مؤثرات النواتج. وذلك بتوفر السلع وتوفر أسعار عوامل الإنتاج السائدة مبدئياً. سوف يرتفع الناتج القومي في بلد قليلة الرجال، وسوف يرتفع ناتج الفولاذ أيضاً، في حين سوف ينخفض ناتج الحنطة<sup>(١)</sup>، ولكن المستهلكين في البلد قليلة الرجال سوف يطلبون مزيداً من الحنطة والفولاذ، ولهذا فإن البلد قليلة الرجال تبدي إفراطاً في طلب الحنطة بقبالة إفراط في عرض الفولاذ. وسوف ينتقل

(٤) إن الانزياح الحاصل في منحني التحويل مشابه جداً لذلك الانزياح الحاصل في الشكل (٥-٦) مع وضع الفولاذ بدلاً من القماش والحنطة بدلاً من النبيذ. بيد أن هناك فرقاً واحداً. بما أن رأس المال يستخدم من قبل الصناعتين، فإن تشكل رأس المال يزيد البعد (OZ<sub>2</sub>)، والبعد (OZ<sub>1</sub>) كذلك يتزاح المنحنى كله نحو الأعلى.

منحنى عرضها نحو الأعلى لأنها تصدر الفولاذ ولأن معدلات التبادل التجاري لديها سوف تتدهور . والحكاية هي ذاتها التي تلاها علينا الشكل (٥-٨) في الفصل (٥) مع وضع الفولاذ والخنطة مكان القماش والنبذ ، والبلد قليلة الرجال مكان بريطانيا وكثيرة الرجال مكان البرتغال . وسوف يتقل منحنى العرض للبلد قليلة الرجال من (OJ) إلى (OJ') مزيحاً التوازن من (W) إلى (W'). وسوف ينخفض السعر النسبي للفولاذ الأمر الذي يجعل معدلات التبادل التجاري لدى البلد قليلة الرجال سيئة .

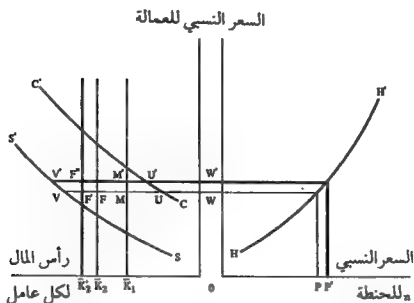
إن الآثار المترتبة على الرفاه الاقتصادي تشابه تلك التي تم الحصول عليها عندما تشكل رأس المال في بريطانيا في النموذج الريكاردي المعدل . فإذا ما هبط السعر النسبي للفولاذ كثيراً ، فإن البلد قليلة الرجال سوف تشهد نمواً مفقراً . إذ إن التدهور في معدلات التبادل التجاري يمكن أن يسمح كسب الرفاه الذي تحقق بتشكيل رأس المال لأنه يمكن دفع المستهلكين إلى منحنى السواء الأدنى من ذلك الذي بدأوا منه . وفيما عدا ذلك فإن البلد قليلة الرجال سوف تكسب من النمو ، ولكن هذا الكسب سوف يكون أقل من الكسب الذي يمكن أن تحصل عليه لو كانت البلد قليلة الرجال صغيرة جداً بحيث لا تؤثر في الأسعار العالمية . وبالتضمين نجد أن البلد كثيرة الرجال مقدر لها أن تكسب . وسوف تشهد تحسناً في معدلات التبادل التجاري لديها .

كيف تتغير المكاسب الحقيقية؟ إنها لا تتأثر بتشكيل رأس المال حتى تخفض السعر النسبي للفولاذ . وما أن يحدث ذلك ، ما علينا إلا أن نطبق نظرية ستوبلر - صامويلسن . إذ يؤدي انخفاض السعر النسبي للفولاذ إلى خفض العائد الحقيقي

إلى رأس المال، وهو العامل الذي يستخدم بكثافة في صناعة الفولاذ. إنه يرفع الأجر الحقيقي للعمال، وهي العامل الذي يستخدم بكثافة في إنتاج الحنطة، فضلاً عن أن هذه الأمور ذاتها تحصل في البلد كثيرة الرجال والبلد قليلة الرجال كلما ساوت التجارة بين أسعار عوامل الإنتاج في البلدين.

يلخص الشكل (٦-٣) آثار تشكل رأس المال في البلد قليلة الرجال. لدى البلد كثيرة الرجال رأس مال قدره ( $OK_1$ ) لكل عامل، ولدى البلد قليلة الرجال ( $OK_2$ )، وذلك قبل حدوث الزيادة في كتلة رأس المال. إن السعر النسبي للحنطة هو ( $OP$ ) في البلدين كليهما، والسعر النسبي للعمالة فيهما هو ( $OW$ ). تنتج البلد كثيرة الرجال في ( $M$ ) والبلد قليلة الرجال في ( $F$ ). يرفع تشكل رأس المال في البلد قليلة الرجال كمية رأس مال لكل عامل إلى ( $OK'_2$ ) ناقلاً نقطة الناتج للبلد قليلة الرجال إلى ( $F'$ ) حيث تصنع البلد قليلة الرجال مزيداً من الفولاذ وتنتج كمية أقل من الحنطة. إن هذا التغير في مزيج النواتج يرفع السعر النسبي للحنطة إلى مستوى مثل ( $OP'$ ). لذا، فهو يرفع السعر النسبي للعمالة إلى ( $OW'$ ) ويزيح نقطتي الناتج لكلتا البلدين. تنتقل البلد قليلة الرجال من ( $F'$ ) إلى ( $F''$ ) والبلد وفيرة الرجال من ( $M$ ) إلى ( $M'$ ). تنتج البلدان كليهما مزيداً من الحنطة وكمية أقل من الفولاذ للتعويض عن الانتقال الذي حصل في مزيج نواتج البلد قليلة الرجال عندما انتقلت مبدئياً من ( $F$ ) إلى ( $F'$ ). ترتفع الكثافات الرأسمالية في كلتا الصناعتين وكلتا البلدين، رافعة بذلك الأجور الحقيقية في كلتا البلدين وخافضة العائدات الحقيقية إلى رأس المال فيهما.

الشكل (٦-٧): تشكل رأس المال في بلد قليلة الرجال



شرح الشكل (٦-٧) :

لدى البلد كثيرة الرجال رأس مال قدره  $(OK_1)$  لكل عامل، ولدى البلد قليلة الرجال  $(OK_2)$ . وفي حال وجود تجارة حرة بين البلدين، يكون السعر النسبي للحبشة  $(OP)$  في كلتا البلدين، والسعر النسبي للعمالة  $(OW)$ . تنتج البلد كثيرة الرجال في  $(M)$  وقليلة الرجال في  $(F)$ . وتكون كثافة رأس المال لإنتاج الحبشة  $(w)$  وكثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ  $(wV)$ . إن تشكل رأس المال في البلد قليلة الرجال يرفع رأس المال لقاء كل عامل إلى  $(OK_2)$  وينقل نقطة الناتج لذلك البلد من  $(F)$  إلى  $(F')$  حيث تنتج مزيداً من الفولاذ وكمية أقل من الحبشة. ويؤدي الانخفاض في الناتج الإجمالي للحبشة إلى رفع السعر النسبي للحبشة إلى  $(OP')$  ويرتفع السعر النسبي للعمالة إلى  $(OW')$ . وتنقل نقطة الناتج في البلد قليلة الرجال من  $(F)$  إلى  $(F')$  وتنقل نقطة الناتج في البلد كثيرة الرجال من  $(M)$  إلى  $(M')$ . وترتفع كثافتا رأس المال لإنتاج الحبشة وإنتاج الفولاذ إلى  $(W'U')$  و  $(W'V')$  على التوالي، ورافعتين بذلك المنتجات المحلية للعمالة في كلتا الصناعتين وكلتا البلدين وخافضتين المنتجات المحلية لرأس المال. ترتفع الأجور الحقيقية في حين تنخفض العائدات إلى رأس المال.

## تشكل رأس المال في بلد كثيرة الرجال :

لا بد أن يكون المرء قادراً على تأكيد نتائج تشكل رأس المال في البلد كثيرة الرجال . ينبغي أن تكون المؤثرات المترتبة على الأسعار النسبية والعائدات الحقيقية متماثلة مع تلك التي تحدث عندما يتشكل رأس المال في البلد قليلة الرجال . ولكن البلد وفيرة الرجال تستورد الفولاذ، الأمر الذي يعني أن انخفاض السعر النسبي للفولاذ، يعد تحسناً في معدلات التبادل التجاري لدى البلد كثيرة الرجال . ووفقاً لذلك فإن تشكل رأس المال في البلد كثيرة الرجال لا يمكن أن يكون مفقراً، وتكون نتائجه الرفاهية غير غامضة .

| الرفاه الاقتصادي   |              |              |
|--------------------|--------------|--------------|
| موضع رأس المال     | قليلة الرجال | كثيرة الرجال |
| البلد قليلة الرجال | غامض         | يزداد        |
| البلد كثيرة الرجال | ينقص         | يزداد        |

هذا الجدول مطابق للجدول المتعلق بالنموذج الريكاردي المعدل .

## النمو في عرض العمالة :

تعطي نظريتا رايزنسكي، وستويلر - صامويلسن الآثار بعيدة المدى للنمو في عرض العمالة . إن النمو يزيد عرض السلعة ذات الكثافة العمالية في البلد النامي وينقص عرض السلعة ذات الكثافة الرأسمالية . ولهذا فهو يخفض السعر النسبي للسلعة ذات الكثافة العمالية، جاعلاً شروط التجارة للبلد ذات الوفرة العمالية سيئة . فضلاً عن أنه يرفع العائد الحقيقي إلى رأس المال في كلتا البلدين ويخفض الأجر الحقيقي فيهما . وهذه النتائج متجانسة تماماً مع التي تم الحصول

عليها سابقاً فيما يتعلق بتشكيل رأس المال . ولكن تنشأ هنا مشكلة جديدة ، هي : أن الزيادة في عرض العمالة تتضمن عادة زيادة في عدد المستهلكين ، الأمر الذي يؤثر على تقدير الرفاه الاقتصادي .

لدى دراستنا لتشكيل رأس المال في البلد قليلة الرجال رأينا أن تشكل رأس المال قدر رفع المنتج القومي الحقيقي ، الأمر الذي لطّف أثر التدهور في معدلات التبادل التجاري لدى البلد قليلة الرجال . وبما أن عدد المستهلكين كان ثابتاً ، فإن الزيادة في الناتج القومي الحقيقي أدت إلى رفع دخول المستهلكين وبالتالي إلى زيادة في الرفاه الاقتصادي بالمعدلات الأولية للتبادل التجاري . وكان لا بد من وجود تدهور كبير في معدلات التبادل التجاري قبل أن تتمكن البلد قليلة الرجال من أن تشهد نمواً مفقراً . ومع حصول زيادة في عرض العمالة وعدم حصول تغير في عرض رأس المال ، فإن الناتج القومي الحقيقي يرتفع بنسبة أقل من عدد المستهلكين (العمال) ، فتهبط دخول المستهلكين . [هناك برهان في الفصل (٤) من الملحق (A)] . ولهذا ، يؤدي النمو في عرض العمالة إلى تخفيض الرفاه الاقتصادي بالمعدلات الأولية للتبادل التجاري .

وطبقاً لذلك ، نصل إلى نتائج كثية تتعلق بآثار النمو في سكان بلد واحدة :

(١) عندما يحدث نمو في سكان بلد وفيرة الرجال تصدّر سلعة ذات كثافة عمالية ، فمن المحتم أن يحدث فيها نموٌ مفقّر . إذ إن التدهور المؤدي لتناقص الرفاه في معدلات التبادل التجاري لدى بلد كثيرة الرجال مرتبط بهبوط في دخول المستهلكين يؤدي إلى تناقص الرفاه . بيد أن البلد قليلة الرجال تكسب ، كالمعتاد ، لأن معدلات التبادل التجاري لديها تتحسن .

(٢) وعندما يحدث نمو في سكان بلد قليلة الرجال تستورد سلعة ذات كثافة عمالية ، فإنها يمكن أن تظل في حالة النمو المفقّر إذ إن التحسّن في معدلات التبادل التجاري للبلد قليلة الرجال والمؤدي إلى تزايد الرفاه

ربما لا يكون كبيراً بما يكفي لموازنة الانهيار الحاصل في دخول المستهلكين المؤدي إلى تناقص الرفاه. فضلاً عن أن البلد كثيرة الرجال تخسر لأن معدلات التبادل التجاري لديها تتدهور.

هناك، على أية حال، فرق بين النمو الفقير والذي يحدث مع النمو السكاني، وذلك النوع الذي يمكن أن يحدث مع تشكل رأس المال. يعد النمو السكاني دافعاً إلى النمو الفقير في الاقتصاد المغلق؛ إذ إن موثرات معدلات التبادل التجاري يمكن أن تجعل الأمور أسوأ أو أفضل، ولكنها ليست السبب الأولي لخسارة الرفاه. أما تشكل رأس المال فلا يمكن أن يحدث نمواً فقيراً في اقتصاد مغلق؛ إذ إن موثرات معدلات التبادل التجاري تعد حاسمة فيما يتعلق بالنتيجة.

هذه التأكيدات مشروحة في الشكل (٦-٨) حيث تقسم النواتج على عدد الأشخاص ليبين كيف يؤثر تشكل رأس المال والنمو السكاني على رفاه المستهلك النموذجي. إن منحنى التحويل هو  $(Z_1, Z_2)$  مبدئياً في جزئي الرسم البياني وهو مماس لمنحنى السواء  $(u_0)$  <sup>(٥)</sup> في النقطة (E). إن الناتج الحقيقي لكل فرد هو (OA) مقدراً بالخططة، ويساوي الدخل الحقيقي لكل فرد. أما ناتج الخططة الحقيقي لكل فرد (٥) يمكن الحصول على النواتج المبينة بمنحنى التحويل هذا من المعادلتين (٣، ٤) في المقطع (٣) من الملحق (A). نحلل (L) الموجود في الجانب الأيمن من كل معادلة إلى عوامله، ونقسم طرفي كل معادلة على (N) التي هي السكان، فيكون لدينا :

$$\frac{X_1}{N} = \frac{1}{D} \frac{L}{N} \left[ b_2 - a_2 \left( \frac{K}{L} \right) \right]$$

$$\frac{X_2}{N} = \frac{1}{D} \frac{L}{N} \left[ a_1 \left( \frac{K}{L} \right) - b_1 \right]$$

حيث  $(D = a_1 b_2 - a_2 b_1 > 0)$  عندما تكون  $(X_1)$  هي السلعة ذات الكثافة العمالية (الخططة). ويعتمد الناتج لكل فرد على النسبة  $(L/N)$  التي تقاس إسهام القوة العاملة، وعلى نسبة رأس المال إلى العمالة  $(K/L)$  فيما يتعلق بالاقتصاد كله، وعلى متطلبات رأس المال والعمالة  $(a_i)$  و  $(b_i)$   $[i = 1, 2]$ . إن الناتج لكل فرد من السلعة ذات الكثافة العمالية، يهبط مع ازدياد نسبة رأس المال إلى العمالة، في حين يرتفع الناتج لكل فرد من السلعة ذات الكثافة الرأسمالية. تنطبق نظرية رايزنسكي على النواتج ←

فهو ( $OX_1$ ) ويساوي استهلاك الخنطة من قبل كل فرد في اقتصاد مغلق. وناتج الفولاذ لكل فرد هو ( $OX_2$ ) ويساوي استهلاك الفرد من الفولاذ.

يبين الجزء الأعلى من الرسم البياني في الشكل (٦-٨) مؤثرات تشكل رأس المال، حيث يتقل منحنى التحويل صعوداً إلى ( $Z_1'Z_2'$ ). فإذا ما كان السعر النسبي للخنطة ثابتاً، فإن المنتج الحقيقي لكل رأس سوف يرتفع إلى ( $OB$ ) مقدراً بالخنطة مزيجاً نقطة الناتج إلى ( $E'$ ). وبموجب نظرية رايزنسكي فيما يتعلق بالناتج لكل فرد، فإن تشكل رأس المال يؤدي إلى رفع ناتج الفولاذ لكل فرد، وخفض ناتج الخنطة لكل فرد. ولكن جزءاً من منحنى التحويل الجديد يقع فوق ( $U_0$ )، وهكذا يستطيع المستهلك النموذجي الوصول إلى منحنى سواء أعلى ولهذا، فإن تشكل رأس المال يؤدي إلى رفع مستوى الرفاه في اقتصاد مغلق<sup>(٦)</sup>.

أما الجزء السفلي من الرسم البياني فيبين مؤثرات النمو السكاني حيث يتقل منحنى التحويل نحو الداخل إلى ( $Z_1'Z_2'$ ). فإذا كان السعر النسبي للخنطة ثابتاً، فإن الناتج الحقيقي لكل فرد سوف ينخفض إلى ( $OC$ ) مقدراً بالخنطة، مزيجاً نقطة الناتج إلى ( $E'$ ). يؤدي النمو السكاني إلى خفض ناتج الفولاذ لكل فرد ورفع ناتج الخنطة لكل فرد. وفي هذه الحالة، على أية حال، يقع منحنى التحويل بأكمله تحت ( $U_0$ )، وهكذا يدفع المستهلك النموذجي إلى منحنى سواء أدنى. وبالتالي فإن النمو السكاني يؤدي إلى خفض الرفاه في اقتصاد مغلق.

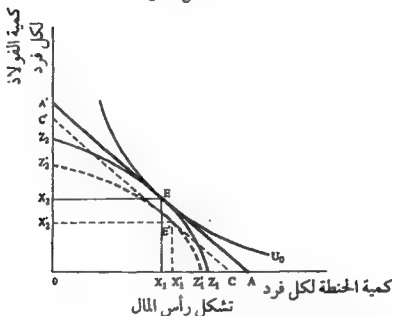
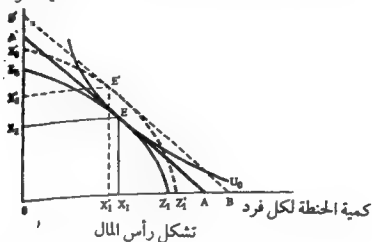
لكل فرد. فضلاً عن أن المقطع (٤) من الملحق (A) يبين أن الناتج الحقيقي لكل فرد يرتفع بازدياد نسبة رأس المال إلى العمالة. [يعد المنحنى ( $U_0$ ) منحنى سواء فردياً، بشكل طارئ، وليس منحنى سواء جماعياً من النوع المستخدم سابقاً].

(٦) عندما يطلب المستهلكون مزيداً من كلا السلعتين لدى ازدياد دخولهم، يرفع تشكل رأس المال السعر النسبي للخنطة. إن الزيادة في الناتج لكل فرد من ( $OA$ ) إلى ( $OB$ ) ترفع من الطلب على الخنطة والفولاذ، ولكن ناتج الفولاذ يزداد في حين ينخفض ناتج الخنطة عندما تنتقل نقطة الناتج من ( $E$ ) إلى ( $E'$ ). فهناك، إذن إفراط في الطلب على الخنطة الأمر الذي يرفع السعر النسبي للخنطة. إن موضع التوازن النهائي يقع على ( $Z_1'Z_2'$ ) إلى الجنوب الشرقي من ( $E'$ ). ولأسباب متجانسة، يؤدي النمو السكاني إلى تخفيض السعر النسبي للخنطة. ولكن هذه التعديلات لا تغير النتائج الرئيسة المتعلقة بالتغيرات الحاصلة في الرفاه الاقتصادي.



الشكل (٦-٨): تشكيل رأس المال والنمو السكاني في اقتصاد مغلق

كمية الفولاذ لكل فرد



شرح الشكل (٦-٨):

يبين منحنى التحويل ( $Z_1Z_2$ ) في الجزء العلوي نواتج الخنطة والفولاذ لكل فرد. وهو مماس لمنحنى السواء ( $U_0$ ) في (E). يؤدي تشكيل رأس المال إلى إزاحة منحنى التحويل خارجاً إلى ( $Z'_1Z'_2$ ). فإذا ما ظلت الأسعار النسبية على حالها، فإن نقطة الناتج سوف

تذهب إلى  $(E')$  حيث ينخفض ناتج الحنطة لكل فرد من  $(OX_1)$  إلى  $(OX'_1)$ ، ويرتفع ناتج الفولاذ لكل فرد من  $(OX_2)$  إلى  $(OX'_2)$ . إن الناتج الحقيقي لكل فرد سوف يزداد من  $(OA)$  إلى  $(OB)$  مقدراً بالحنطة. وبما أن أجزاء  $(Z'_1Z'_2)$  تقع فوق  $(U_0)$  فإن المستهلك النموذجي يستطيع الوصول إلى منحى سواء أعلى. لا يمكن لتشكيل رأس المال أن يؤدي إلى نمو مفقر في اقتصاد مغلق. والوضع في الجزء السفلي من الرسم البياني هو ذاته، مبدئياً، كما في الجزء العلوي. إلا أن النمو السكاني ينقل منحى التحويل نحو الداخل إلى  $(Z'_1Z'_2)$ . فإذا لم تتغير الأسعار النسبية فإن نقطة الناتج سوف تذهب إلى  $(E')$  حيث يرتفع ناتج الحنطة لكل فرد من  $(OX_1)$  إلى  $(OX'_1)$ ، وينخفض ناتج الفولاذ لكل فرد من  $(OX_2)$  إلى  $(OX'_2)$ . أما الناتج الحقيقي لكل فرد فينخفض من  $(OA)$  إلى  $(OC)$  مقدراً بالحنطة. وبما أن  $(Z'_1Z'_2)$  يقع كله تحت  $(U_0)$  فإن المستهلك النموذجي يدفع إلى منحى سواء أدنى. يُعدُّ النمو السكاني دائماً مودياً إلى نمو مفقر في اقتصاد مغلق.

#### نمو عرضي رأس المال والعمالة :

ماذا يحدث عندما تنمو كتلة رأس المال وينمو السكان معاً؟ إن المؤثرات البعيدة المدى على الرفاه الاقتصادي تعتمد على معدلات نموها. ويمكن بيان ذلك بوضوح بمعالجة المثاليين اللذين اعتبرنا حالات مُقْبِدة. فعندما يرتفع عرض العمالة في بلد كثيرة الرجال والتي تصدر سلعة ذات كثافة عمالية، بدون حدوث زيادة في عرض رأس المال، فإن الرفاه الاقتصادي ينخفض في البلد وفيرة الرجال. إنه ينخفض بانخفاض دخول المستهلكين وتدهور معدلات التبادل التجاري. وعندما يرتفع عرض رأس المال بدون زيادة في السكان، فإن الرفاه الاقتصادي يرتفع في البلد كثيرة الرجال. إنه يرتفع بفضل زيادة دخول المستهلكين وتحسُّن معدلات التبادل التجاري. بقيت حالة واحدة أخرى جديرة بالاهتمام لأنها تطرح نقطة هامة.

لنفرض أن هناك نمواً متوازناً في بلد واحدة. فمفسر تشكل رأس المال والنمو السكاني بمعدل واحد. وسوف ينمو الاقتصاد بأكمله بذلك المعدل، إلا أن الكميات لقاء كل فرد لا تتغير. وسوف يبقى الاقتصاد المغلق الموصوف في الشكل (٦-٨) حيث كان لينطلق، وسوف يبقى المستهلك النموذجي على منحنى السواء (U<sub>0</sub>). وسوف يطلب الاقتصاد المفتوح، على أية حال، مزيداً من المستوردات، ويعرض مزيداً من الصادرات (سوف لا تتغير الواردات لكل فرد، بيد أن مجمل الواردات سوف ينمو بازدياد السكان). ولهذا سوف يتنقل منحنى العرض للميلد نحو الخارج وسوف تتدهور معدلات التبادل التجاري لدى تلك البلد. يؤدي النمو المتوازن إلى تخفيض الرفاه الاقتصادي. لنلاحظ أن هذه النتيجة قد تم الحصول عليها دون معرفة ما إذا كان الاقتصاد النامي قد صدر سلعة ذات كثافة عمالية أم سلعة ذات كثافة رأسمالية.

#### تحسين في الكفاءة الاقتصادية :

لنتأمل، أخيراً، موثرات التغير التكنولوجي. تعتمد هذه المؤثرات على طبيعة التغير الذي تتأثر به الصناعة، وعلى البلد الذي يحدث فيه التغير. لتزدد كفاءة إنتاج الفولاذ في بلد قليلة الرجال، تلك البلد التي يتمتع بميزة مقارنة في ميدان الفولاذ. ولتبسيط الأمر، نفترض أن التحسن «حيادي العوامل» بمعنى أنه يرفع الكفاءة التي تستخدم الصناعة بها رأس المال والعمالة دون التأثير في كثافة رأس المال المختار في كل مجموعة من مجموعات أسعار العوامل<sup>(٧)</sup>.

لزيادة الكفاءة ننتجتان: الأولى رفع كمية الفولاذ التي تستطيع البلد قليلة الرجال إنتاجها مع كل توزيع للعمالة ورأس المال. والثانية تخفيض كلفة إنتاج طن

(٧) بعد التحسين حيادي عوامل الإنتاج، إذ يرفع المنتجات الحدية لرأس المال والعمالة إلى المدى نفسه مزيحاً كل منحنى كميات متساوية نحو الداخل دون إحداث تغيير في شكل المنحنى. ويمكن للتحسين أن يكون غير حيادي. إذ يمكن أن يرفع منتجاً حدياً واحداً بنسبة أكبر من المنتج الآخر وبالتالي سوف يثنى كل منحنى كميات متساوية لدى إزاحته نحو الداخل، مؤثراً بذلك في كثافات رأس المال، وبالتالي يؤثر على موقع منحنى (SS) في الشكل (٦-٩).

من الفولاذ بفضل تخفيض متطلبات العمالة ورأس المال . وتؤدي التيجتان معاً إلى إزاحة منحى التحويل بالأسلوب المين في الشكل (٥-٦) في الفصل (٥) مع وضع الفولاذ مكان القماش والحنطة مكان النبيذ . إن الزيادة في الكفاءة المؤدية إلى زيادة الناتج سوف تنقل نقطة الناتج إلى اليمين ؛ وسوف يتجاوز ناتج الفولاذ ( $OX_1$ ) عندما يكون ناتج الحنطة ( $OX_2$ ) . أما النتيجة المؤدية إلى تخفيض الكلفة فسوف تجعل منحى التحويل الجديد أكثر انبساطاً عند كل نقطة ، لذلك فإن النقطة الموجودة على المنحى الجديد والتي لها الميل ذاته كالمنحنى القديم في (E) هي نقطة مثل (E') ، حيث يكون ناتج الفولاذ أكبر من ( $OX_1$ ) ، في حين أن ناتج الحنطة أقل من ( $OX_2$ ) . والنتيجة تشبه التنبؤ الذي تقول به نظرية رايزنسكي . إن زيادة تحصل في كفاءة صناعة واحدة تؤدي إلى رفع الناتج القومي الحقيقي ، ورفع ناتج الصناعة المتأثرة بتلك الزيادة ، وخفض ناتج الصناعة الأخرى عندما لا تتغير أسعار السلع .

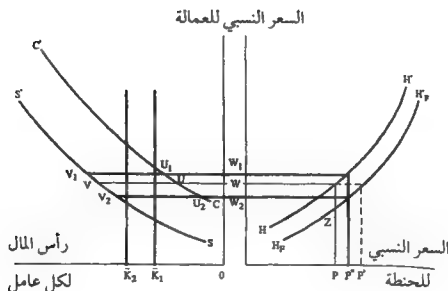
إن مؤثرات الرفاه تشبه تلك التي واجهناها عند دراسة تشكل رأس المال في بلد قليلة الرجال . تولد الزيادة في الناتج القومي زيادة في دخول المستهلكين . ولكنها ترفع أيضاً الطلب على واردات الحنطة في البلد قليلة الرجال لأن الاستهلاك المحلي يرتفع ، والانتاج المحلي ينخفض . ووفقاً لذلك تتحرك شروط التجارة ضد البلد قليلة الرجال ، ويكون أثر الرفاه غامضاً . ويمكن لزيادة في الكفاءة في الصناعة التصديرية أن تخفض الرفاه الاقتصادي إذا ما أدت إلى تدهور كبير في معدلات التبادل التجاري . (هناك ، بالطبع زيادة في الرفاه في البلد وفيرة الرجال لأن معدلات التبادل التجاري لديها تتحسن) .

تختلف الزيادة في الكفاءة ، على أية حال ، عن تشكل رأس المال بطريقة واحدة . وهي أن تغيير التكنولوجيا في بلد قليلة الرجال ، يؤدي إلى التدخل في

المساواة بين أسعار العوامل . يعيد الشكل (٦-٩) إنتاج معادلة التجارة الحرة الأولية والمبينة في رسوم بيانية سابقة . لدى البلد الكثيرة الرجال رأس مال قدره ( $OK_1$ ) لكل عامل ، ولدى البلد قليلة الرجال رأس مال قدره ( $OK_2$ ) لكل عامل . وفي حال وجود تجارة حرة بين البلدين ، يكون السعر النسبي للمحنة ( $OP$ ) ، ويكون السعر النسبي للعمالة ( $OW$ ) . وتكون كثافة رأس المال لإنتاج المحنة ( $Wu$ ) في كلتا البلدين ، وتكون كثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ ( $WV$ ) . لذلك تكون أسعار عوامل الإنتاج واحدة في البلدين . بيد أن زيادة الكفاءة في صناعة الفولاذ في البلد قليلة الرجال تغير العلاقة بين الأسعار النسبية للعمالة والمحنة . ويُسفر أثر التغير في التكنولوجيا المؤدي إلى تخفيض الكلفة عن إزاحة المنحنى ( $HH'$ ) نحو الخارج في البلد قليلة الرجال . أما المنحنى الجديد فهو ( $H_FH_F'$ ) . وإذا ما ظلت الأسعار النسبية للعمالة ( $OW$ ) فإن السعر النسبي للمحنة سوف يرتفع إلى ( $OP'$ ) .

وبوجود تجارة حرة بين البلدين ، فإن الأسعار ، على أية حال ، ينبغي أن تكون متماثلة في البلد قليلة الرجال والبلد كثيرة الرجال ، ونحن نعرف ما الذي يحدث . السعر النسبي للمحنة يرتفع بسبب الزيادة في الطلب على واردات المحنة في البلد قليلة الرجال . وتستقر عند سوية مثل ( $OP''$ ) . ويرتفع السعر النسبي للعمالة في البلد كثيرة الرجال رافعاً بذلك الكثافات الرأسمالية لصناعات تلك البلد . ومن ثم ، تنخفض المنتجات الحدية لرأس المال في كلتا البلدين ، خافضة بذلك العائد الحقيقي إلى رأس المال . إلا أن السعر النسبي للعمالة ينخفض في البلد قليلة الرجال ، خافضاً بذلك الكثافات الرأسمالية لصناعات ذلك البلد ، ورافعاً العائد الحقيقي لرأس المال . وهكذا فإن زيادة الكفاءة في صناعة الفولاذ في البلد قليلة الرجال تخلق فرقاً بين تقنيات البلدين ، متدخلة بذلك في موازنة أسعار العوامل .

الشكل (٦-٩): تحسن في كفاءة صناعة الفولاذ في بلد قليلة الرجال



شرح الشكل (٦-٩):

السعر النسبي للحنطة هو (OP) مبدئياً، والسعر النسبي للعمالة هو (OW)، والكثافة الرأسمالية لإنتاج الحنطة هي (WU)، والكثافة الرأسمالية لإنتاج الفولاذ هي (WV). إن زيادة الكفاءة في صناعة الفولاذ في بلد قليلة الرجال تؤدي إلى إزاحة المنحنى الذي يربط الأسعار النسبية للعمالة بالأسعار النسبية للحنطة. فقد كان (HH') مبدئياً لكلا البلدين. وأصبح (H'F'F) للبلد قليلة الرجال بعد التحسن. وسوف يرتفع السعر النسبي للحنطة إلى (OP') إذا بقي السعر النسبي للعمالة (OW). ولكن التحسن يرفع الطلب على واردات الحنطة في البلد قليلة الرجال، الأمر الذي يسفر عن رفع السعر النسبي للحنطة إلى (OP''). في كلتا البلدين. ويرتفع السعر النسبي للعمالة في البلد كثيرة الرجال إلى (OW1) وترتفع الكثافة الرأسمالية لإنتاج الحنطة إلى (W1U1). وترتفع الكثافة الرأسمالية لإنتاج الفولاذ إلى (W1V1). في حين ينخفض السعر النسبي للعمالة في البلد قليلة الرجال إلى (OW2)، وتنخفض الكثافة الرأسمالية لإنتاج الفولاذ إلى (W2V2). ومن ثم، ينخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال في البلد كثيرة الرجال ويرتفع في البلد قليلة الرجال.

## خلاصة :

في نموذج هيكشر - أوهلين ، تعتمد كثافات عوامل الإنتاج على أسعارها . فزيادة في السعر النسبي للعمالة تجعل الشركات تحمل رأس المال محل العمالة ، جاعلة كل صناعة أكثر كثافة رأسمالية . كما تحدد متطلبات التوازن في أسواق عوامل الإنتاج السعر النسبي للعمالة وكثافات عوامل الإنتاج الفعلية . وهكذا يستطيع أي اقتصاد استخدام عوامل إنتاجه بكامل طاقتها في كل نقطة تقع على منحنى التحويل العائد لذلك الاقتصاد . وكل نظريات نموذج هيكشر - أوهلين تصلح في الصيغة المعدلة للنموذج .

تسفر زيادة السعر النسبي للمحطة عن رفع ناتج الخنطة والطلب على العمالة ، وهي العامل المستخدم بكثافة في إنتاج الخنطة . ولهذا فهي ترفع السعر النسبي للعمالة . ويرتفع المنتج الحدي للعمالة ، رافعاً بذلك الأجر الحقيقي . ينخفض المنتج الحدي لرأس المال ، خافضاً بذلك العائد الحقيقي . وهذه المقولات تقودنا مباشرة إلى نظرية ستولر - صامويلسن . تؤدي التجارة في بلد وفيرة العمالة إلى رفع الأجر الحقيقي وخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال . لكنها ترفع العائد الحقيقي إلى رأس المال في البلد وفيرة رأس المال وتخفض الأجر الحقيقي للعمالة .

إن زيادة في عرض عامل واحد يرفع ناتج المنتج الكثيف في ذلك العامل عند كل مجموعة من أسعار السلع والعوامل . وهذه هي نظرية رايبنزسكي . وتقود مباشرة إلى صيغة نسب العوامل لنظرية هيكشر - أوهلين . إن البلد التي لديها رأس مال قليل لكل عامل سوف تصدر السلعة ذات الكثافة العمالية ، والبلد التي لديها رأس مال كبير لكل عامل سوف تصدر السلعة ذات الكثافة الرأسمالية . وأخيراً ، فإن نظرية مساواة (موازنة) أسعار العوامل تظل صالحة وتحمل تضميناً إضافياً . وتحقق التجارة ناتجاً عالمياً أعظمياً بفضل سد الفجوات القائمة بين المنتجات الحدية .

تتماثل مؤثرات الرفاه لتشكل رأس المال مع تلك الموجودة في النموذج الريكاردي المعدل ، ولكن لا بد من طرحها بطريقة مختلفة . إذا ما كانت البلد

النامية تستورد سلعة ذات كثافة رأسمالية، فإن تلك البلد تكسب، أما البلد الأخرى فتخسر. وإذا كانت البلد النامية تصدر سلعة ذات كثافة رأسمالية، فإنها يمكن أن تكسب أو تخسر، أما البلد الأخرى فتكسب. إن تشكل رأس المال يخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال في كلتا البلدين، بغض النظر عن السلعة التي قدر بها ذلك العائد، ويرفع الأجر الحقيقي.

إن بعض مؤثرات النمو السكاني تتناسق مع مؤثرات تشكل رأس المال. بيد أن النمو السكاني أكثر احتمالاً لتخفيض الرفاه الاقتصادي في البلد النامية. ويؤدي النمو السكاني إلى حالة من النمو المفقود في اقتصاد مغلق، في حين لا يمكن لتشكّل رأس المال إحداث مثل ذلك النمو. ولهذا، فإن النمو السكاني يحدث بالضرورة نمواً مفقوداً في اقتصاد مفتوح ما لم يستورد الاقتصاد سلعة ذات كثافة عمالية، بحيث تحسن معدلات التبادل التجاري، ويمكن لتحسين معدلات التبادل التجاري أن يكون كبيراً بما يكفي لموازنة أثر النمو السكاني المؤدي إلى خفض الرفاه.

تعتمد مؤثرات الزيادة في الكفاءة على طبيعة تلك الزيادة وعلى الصناعة المتأثرة بزيادة الكفاءة وعلى البلد التي حصلت فيها تلك الزيادة. أو في أبسط حالاتها، تؤدي إلى رفع ناتج الصناعة المتأثرة بزيادة الكفاءة، وخفض ناتج الصناعة الأخرى. ولهذا فإن زيادة الكفاءة في الصناعة التصديرية يمكن أن ترفع الرفاه في البلد أو تخفضه، لأنها تجعل معدلات التبادل التجاري سيئة، ولكنها ترفع الرفاه خارج الوطن. أما زيادة الكفاءة في صناعة استيرادية منافسة فلإنها ترفع الرفاه في الوطن، بفضل تحسين معدلات التبادل التجاري. ولكنها تخفض الرفاه في الخارج. وبالمثل، تعتمد المؤثرات في المكاسب الحقيقية على الصناعة التي ارتفعت كفاءتها، وسوف تكون هذه المؤثرات مختلفة في الوطن والخارج، لأن زيادة الكفاءة تتدخل بمساواة أسعار عوامل الإنتاج.



## أسئلة ومقارن :

(١) برهن على التأكيد الوارد في النص - بأنك تستطيع وحدك استخلاص نتائج تشكل رأس المال في بلد كثيرة الرجال .

(٢) واثم الشكل (٦-٦) لتوضيح حالة تؤدي فيها التجارة الحرة بين بلد كثيرة الرجال وأخرى قليلة الرجال إلى أن تخصص البلد كثيرة الرجال كلياً في الحنطة ، وأن تخصص البلد قليلة الرجال كلياً في الفولاذ .

(٣) واثم الشكل (٦-٦) لتبين ما الذي يحدث عندما تفرض بلد كثيرة الرجال تعرفه استيراد على الفولاذ . وكيف تتغير أسعار عوامل الإنتاج وكشافات عوامل الإنتاج والمكاسب الحقيقية للعمالة ولرأس المال في البلد كثيرة الرجال . وكيف تتغير في البلد قليلة الرجال ؟

(٤) واثم الشكل (٦-٦) لتبين كيف يتدخل ارتكاس عوامل الإنتاج بمساواة أسعار هذه العوامل (أعد رسم المنحنين  $(CC')$  و  $(SS')$  بحيث يتقاطعا في نقطة ما تجعل الحنطة سلعة أكثر كثافة عمالية من الفولاذ عندما يكون السعر النسبي للعمالة منخفضاً ، وأكثر كثافة رأسمالية من الفولاذ عندما يكون السعر النسبي للعمالة عالياً . ثم إسأل نفسك كيف يؤثر هذا الارتكاس في شكل المنحنى  $(HH')$  .

(٥) هنالك غم متوازن في البلد كثيرة الرجال والبلد قليلة الرجال ، بيد أن معدل النمو في البلد كثيرة الرجال أعلى منه في البلد قليلة الرجال . وضح لماذا تنقلب معدلات التبادل التجاري ضد البلد كثيرة الرجال . ولماذا ينبغي أن يؤدي ذلك إلى خفض الرفاه الاقتصادي في البلد كثيرة الرجال ، ورفعه في البلد قليلة الرجال ؟

(٦) تتبع آثار زيادة الكفاءة حيادية عوامل الإنتاج في صناعة الحنطة في البلد كثيرة الرجال ، واضعاً في الحسبان التغير في الأسعار النسبية الناجم عن التغير في الطلب على واردات الحنطة في البلد قليلة الرجال . بين كيف سوف تؤثر في

منحنى التحويل للبلد قليلة الرجال ، وفي نقطة الناتج مع ثبات الأسعار ، وفي نقطة الناتج الفعلي . وما الذي سيحدث للرفاه الاقتصادي في البلد كثيرة الرجال والبلد قليلة الرجال؟

(٧) مستخدماً جوابك على (٦) واثم الشكل (٦-٩) لتبين كيف ستؤثر زيادة الكفاءة في صناعة الحنطة في بلد قليلة الرجال على كثافات عوامل الانتاج وعائدات هذه العوامل في البلد قليلة الرجال والبلد كثيرة الرجال .

## التنافس غير التام والتجارة الدولية

### أصول وقضايا :

إن نماذج التجارة التي عرضت في الفصول السابقة لا تستطيع توضيح سمتين بارزتين من سمات الاقتصاد الدولي ؛ الأولى هي أن البلدان التي فيها ميزات عوامل الإنتاج متماثلة يتاجر بعضها مع بعض بكثافة ، الأمر الذي يسفر عن تجارة ذات اتجاهين بين أزواج عديدة من البلدان تتعامل بأصناف عديدة من السلع . أما السمة الثانية فهي أن الشركات المنخرطة في التجارة الدولية تتعهد باستثمار دولي الأمر الذي يسفر عن إنتاج متعدد الجنسيات .

يمكن بيان هذين المَعْلَمَين من معالم الاقتصاد الدولي على أنهما يعكسان سمتين من سمات الاقتصاديات الصناعية الحديثة - هما التنافس الناقص واقتصاد وفورات الحجم . سوف يبين هذا الفصل كيف تؤثر هاتان السمتان في التجارة عن طريق التركيز بشدة على قضيتين ، هما :

\* كيف تتنافس الشركات ذات القدرة الاحتكارية في وطنها مع شركات مماثلة في الخارج .

\* لماذا تنخرط البلدان التي لديها ميزات عوامل إنتاج متماثلة في تجارة ذات اتجاهين .

سوف يبين الفصل التالي لماذا تفقد المنافسة الناقصة واقتصاد وفورات الحجم الشركات إلى الانخراط في إنتاج متعدد الجنسيات .

## تجارة الصناعات الدولية والصناعات الداخلية :

لا حاجة بنا إلى الوقوف طويلاً عند ظاهرة كثرة الانحرافات المريبة عن التنافس النام وحجمها . إذ إن أجزاء كبيرة من قطاع الصناعة في كل بلد كبيرة تسيطر عليها أعداد قليلة من الشركات . فيمكنك أن تعد على أصابع يدك عدد الشركات الصانعة للسيارات في الولايات المتحدة أو اليابان أو أوروبا الغربية ، ويمكنك أن تترك بعض الأصابع لتعد عليها العدد الكلي في جميع أنحاء العالم للشركات التي تصنع الطائرات التجارية الضخمة .

ومع ذلك فإن هذه الأرقام تبالغ في درجة التركيز ، وبالتالي فهي تقلل من أهمية كثافة التنافس . فالشركات التي تنتج في بلد واحدة عليها أن تنافس الشركات الأجنبية ، وليس بعضها بعضاً فقط . وذلك هو مكسب رئيسي من مكاسب التجارة والذي أهمل في فصول سابقة ؛ فالتجارة تنزع إلى تكثيف التنافس . فضلاً عن أن أعداد الشركات المنخرطة في العمل فعلاً لا يعد مقياساً لكثافة التنافس عندما تستطيع شركات جديدة - بما فيها الشركات الأجنبية - أن تدخل إحدى هذه الصناعات بسهولة . إن مجرد التهديد بدخول الصناعة يمكن إعاقه السلوك الاحتكاري وردعه .

ما زال التنافس بعيداً عن أن يكون تنافساً كاملاً بسبب وجود حواجز هامة أمام دخول الصناعة . من هذه الحواجز ، أولاً ، حماية منتجات الشركات الموجودة وتثبيتها بحقوق الامتياز ؛ وثانياً ، أن تلك الشركات تتمتع بميزات الشهرة والكلفة بسبب اكتسابها خبرة في صناعة منتجاتها وتسويقها ؛ وثالثاً ، إنه من المكلف إشادة وتشغيل معمل جديد كبير قادر على تقديم اقتصاديات وفورات الحجم الذي تتمتع به الشركات القائمة . سوف نقتبس حواجز الدخول هذه عندما ندرس انفتاح

التجارة بين بلدين تسيطر على الأسواق القومية في كل منهما شركة واحدة، وعندما ندرس التجارة ذات الاتجاهين في منتجات مختلفة المواصفات - تلك التي لديها كثافات عوامل إنتاج متماثلة ولكنها تختلف في وظيفتها ونوعيتها وأسلوبها .

يمكن إعادة صياغة أهداف هذا الفصل بدلالة التمييز الذي يستخدمه منظروا التجارة استخداماً متزايداً . فالنماذج المطروحة في الفصول السابقة تساعدنا على توضيح التجارة العالمية : أي تدفقات سلع ذات كثافات عوامل مختلفة . إن البلدان ذات العروض الكبيرة من العمالة الماهرة تنزع إلى تصدير مصانع متقدمة ، أما تلك التي لديها عروض كبيرة من العمالة غير الماهرة فتتنزع إلى تصدير مصانع بسيطة ، في حين أن البلدان ذات العروض الكبيرة من الأرض أو الموارد الطبيعية تنزع إلى تصدير سلع زراعية أو سلع كثيفة الموارد . بيد أن تلك النماذج لا تساعدنا على توضيح تجارة الصناعة الداخلية : أي تدفقات سلع ذات كثافات عوامل متماثلة . إن البلدان التي تعد مصدرةً كبيرة للمصانع المتقدمة فقط ، هي بالطبع بلدان مستوردة للمصانع البسيطة ، والمنتجات الزراعية ، والمواد الخام . ولكنها أيضاً تتاجر فيما بينها في تصدير منتجات متقدمة متماثلة إلى بعضها البعض .

إن مدى تجارة الصناعة الداخلية كبير . انظر إلى الجدول (٧-١) الذي يُدرجُ مصانع مختارة تظهر على جانبي الحسابات التجارية للولايات المتحدة ؛ فهي تصدر ما قيمته حوالي مليار دولار من محركات السيارات ، ولكن وارداتها تبلغ ثلاثة أضعاف ما تصدر . إنها تصدر أخطاءً عديدة من الآليات ولكنها تستورد كل غط منها . كما تصدر ما قيمته ثلاثة مليارات دولار من الكتب والمسجلات والأسطوانات والأشرطة ولكنها تستورد منها ما قيمته (٥ , ٢) مليار دولار .

الجدول (٧-١): أمثلة على تجارة الصناعة الداخلية  
صادرات الولايات المتحدة ووارداتها من  
السلع المصنعة المختارة، ١٩٨٨م  
مقدرة بملايين الدولارات

| الواردات   | الصادرات   | الفئة                        |
|------------|------------|------------------------------|
| ٣١٠٧ ..... | ١١٩٤ ..... | محركات سيارات .....          |
| ١١٤٢ ..... | ٢٢٥٠ ..... | عنفات غاز .....              |
| ٠٥١٠ ..... | ٠٧٣١ ..... | آليات حصاد .....             |
| ١٥٨٨ ..... | ٠٤٥٥ ..... | أدوات آلات قطع المعادن ..... |
| ٠٧٩٥ ..... | ٠٩٥٤ ..... | آليات تكييف هواء .....       |
| ٠٧٧٣ ..... | ٠٩٧٠ ..... | آليات رفع وتحميل .....       |
| ٠٩٦٢ ..... | ٠٤١٣ ..... | محامل كريات وأسيطينات .....  |
| ٣٤٤٢ ..... | ١٥٢٢ ..... | تجهيزات هواتف سلكية .....    |
| ٨٧٧٨ ..... | ٤١١٤ ..... | دارات صغيرة إلكترونية .....  |
| ١٢٨٥ ..... | ١٤٣٠ ..... | أفلام .....                  |
| ٠٨٣٢ ..... | ٠٩٢٢ ..... | كتب .....                    |
|            |            | مسجلات صوت، أسطوانات،        |
| ١٦٨٣ ..... | ٢٠٥٠ ..... | وأشرطة .....                 |

المصدر: الأمم المتحدة، الكتاب السنوي لإحصائية التجارة الدولية، ١٩٨٨م.

تعد التجارة ذات الاتجاهين في محركات السيارات شاهداً على أهمية الانتاج متعدد الجنسيات ، لأن معظم مثل هذه المحركات تشتريها الشركات الأجنبية المنتسبة إلى الشركة التي تصنعها . كما أن كثيراً من تجارة الصناعات الداخلية هي أيضاً تجارة شركات داخلية ؛ بيد أن هذا لا يوضح مثل هذه التجارة ، بل يعد صفة من صفاتها . فلماذا تُجمَعُ الشركات اليابانية سيارات في الولايات المتحدة مستخدمة محركات صنّعت في اليابان ؟ إن متطلبات العوامل تلعب دوراً ، لكونها ليست متماثلة في كل مراحل الانتاج . كذلك التعريفات والعوائق التجارية الأخرى هي هامة أيضاً . إلّا أن هناك سؤالاً أكبر يأتي في طليعة الأسئلة هو : لماذا يشتري الأمريكيون سيارات يابانية في الوقت الذي يستطيعون فيه أن يشتروا سيارات أمريكية أرخص ؟ فللوهلة الأولى نرى أن الجواب الواضح بأن سيارات البلدين ليست متطابقة بعد جواباً صحيحاً . ويغطي هذا الجواب حالات أخرى عديدة . فمن الواضح أن الكتب والمسجلات الأمريكية ليست متطابقة مع الكتب والمسجلات الانكليزية والهولندية والألمانية . وهناك بعض الحالات التي يصعب توضيحها أكثر لأن الفروق بين المنتج الواحد المصنّع في بلدين مختلفين طفيفة . إذ سوف نرى ، في واقع الأمر ، أن بلداً ربما تستورد أنواعاً متماثلة تماماً من المنتج الرئيسي ذاته ، لأن الشركات المحلية والأجنبية التي تصنع ذلك المنتج سوف تغزو أسواق بعضهما بعضاً .

فلندرس تلك الحالة قبل النظر في تجارة المنتجات ذات المواصفات المختلفة .

التجارة بين أسواق قومية محتكرة :

لندرس شركتين : شركة إيدو (Edo) اليابانية وأكمي (Acme) الأمريكية اللتين تصنعان روبات (\*) صناعية . فلتكن هذه الروبوتات متماثلة في كل شيء وتواجه أسواقاً وطنية متماثلة أيضاً . وللمحافظة على بساطة التحليل ، نفترض أن

---

(\*) روبات ، جمع روبات ، وهو الإنسان الآلي .

(الترجم)

للمصنعتين كلفة حدية ثابتة ولكن تلك الكلفة الثابتة لصناعة الروبوتات، بما فيها كلفة التصميم والتطوير، عالية بما يكفي لمنع شركات أخرى من الدخول إلى سوق الروبوتات. وهكذا سوف تعمل شركة إيدو وشركة أكمي كشركتين احتكاريتين إلى أن تنفتح التجارة بين أسواقهما المحلية.

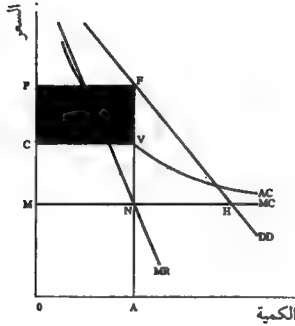
#### التوازن في الاقتصاديات المغلقة :

بما أن الشركات والأسواق متماثلة هنا، فإننا نستطيع التركيز كليةً على سوق بلد واحدة، قبل انفتاح التجارة وبعده. وسوف تحدث الأمور ذاتها في السوق الأخرى.

يصف الشكل (٧-١) السوق الأمريكية قبل انفتاح التجارة. إن منحنى الطلب الأمريكي على الروبوتات هو (DD). وعلى الرغم من أن هذه السلع هي سلع متجانسة وليست سلع مستهلكين، يتجه ميل منحنى الطلب على الروبوتات نحو الأسفل لأن استخدامها سوف يتشتر عندما ينخفض سعرها. ومنحنى الربح الحدي الموافق لمنحنى الطلب هو (MR)، ويكون مستقيماً عندما يكون (DD) مستقيماً ولكن ميله يساوي ضعف ميل منحنى الطلب. يقدم المقطع (O) من الملحق (A) برهاناً على هذه المقولة وسواها مما يتعلق بالشكل (٧-١) [إذ يعالج هذا المقطع حالة أعقد قليلاً حيث لا تتطابق الشركات والأسواق]. وبما أن الكلفة الحدية لصناعة الروبوت ثابتة هنا، فإن منحنى الكلفة الحدية يكون خطاً أفقياً هو (MC) [والذي يبين متوسط كلفة متحولة]. بيد أن هناك تكاليف ثابتة أيضاً، وهكذا يكون متوسط كلفة صناعة روبوط هو المنحنى (AC) ذو الميل المتجه نحو الأسفل.



الشكل (١-٧): سوق أكمي الأمريكي قبل انفتاح التجارة



شرح الشكل (١-٧) :

إن منحنى الطلب الأمريكي على الربوطات هو DD، ومنحنى الربيع الحدية الموافق له هو (MR) الذي يقع في منتصف الطريق بين (DD) والمحور الشاقولي عندما يكون (DD) خطاً مستقيماً. ومنحنى الكلفة الحدية لأكمي هو (MC) ومنحنى متوسط الكلفة لديها هو (AC). وبما أن  $MC = MR$  في (N) فإن أكمي تحقق أرباحاً أعظمية بينهما (OA) ربوطاً في السوق الأمريكية. والسعر هناك هو (OP)، والربح الإجمالي لأكمي هو (OAFP) وكلفتها الإجمالية هي (OAVC) [وهي الكلفة المتحولة (OANM) مضافاً إليها الكلفة الثابتة (MNVC)]، وأرباحها هي (CVFP). نلاحظ أن :

$$MH \left( \frac{1}{2} \right) = MN = OA$$

وبما أن أكمي تستطيع أن تتصرف كشركة احتكارية قبل افتتاح التجارة، فإنها سوف تحقق أرباحاً أعظمية بإنتاج الناتج الذي يتساوى عنده الربح الحدي والكلفة الحدية، ويبيع ذلك الناتج في السوق الأمريكية. وهكذا فهي تنتج (OA) ربوطاً وتبيعهما بسعر (OP). أما أرباحها فهي (CVFP). نلاحظ أنه يمكن وصف استراتيجية أكمي دون رسم منحني الربوع الحدية لأن (MR) ينبغي أن يتقاطع مع (MC) في (N) الواقعة في منتصف (HM). ولهذا فقد حذفت منحنيات الربوع الحدية من الرسوم البيانية التالية.

تكرر حالة السوق الأمريكية في السوق اليابانية المماثلة لها، حيث تنتج شركة إيدو (OA) ربوطاً وتبيعهما بسعر (OP).

#### افتتاح التجارة :

في النماذج السابقة كان الفرق في الأسعار ضرورياً وكافياً لتوليد التجارة. كان ذلك هو قانون الميزة المقارنة. في حين أن التجارة سوف تحدث، هنا على أية حال، حتى وإن كانت الأسعار متساوية في سوقي البلدين. فشركة إيدو سوف تغزو السوق الأمريكية، وأكمي سوف تغزو السوق اليابانية.

وقبل أن نبين ما الذي ستفعلانه، لا بد من التعامل مع مشكلة لا تنشأ في ظل التنافس التام أو الاحتكار، ولكنها حيوية في ظل احتكار القلة حيث تهيمن بضع شركات كبيرة على السوق. بوجود التنافس التام، لا تقلق الشركة الفردية بشأن سلوك الشركات الأخرى لأنها تكون صغيرة جداً فلا تثير أي تغيير في سلوكها؛ إنها تأخذ الأسعار كما هي مطروحة. وبوجود الاحتكار، أيضاً، لا تقلق الشركة الفردية بشأن سلوك الشركات الأخرى، لأنه لا يوجد شركات أخرى. وبالمقابل، بوجود احتكار القلة، تكون كل شركة كبيرة بما يكفي للتأثير في الشركات الأخرى وعليها أن تتنبأ بسلوك تلك الشركات عندما تخطط استراتيجيتها. كيف سوف تستجيب الشركات الأخرى. هذا المثال يستخدم افتراضاً بسيطاً، وهو أن كل شركة تتوقع استمرار التنافس الأجنبي في بيع الكميات ذاتها من الربوطات، حتى ولو أدى سلوكها الخاص إلى تغيير في سعر الربوطات.

يبين الشكل (٧-٢) مؤثرات هذا الافتراض على سلوك إيدو. إنه يعيد إنتاج المعالم الرئيسة للشكل (٧-١)، ولكنه يضيف حقيقة واحدة. لقد أعيد وصف منحنى الكلفة الحدية ليذكرنا بأن التكلفة الحدية لدى شركة أكمي متماثلة مع الكلفة الحدية لدى شركة إيدو<sup>(١)</sup>. وبما أن أكمي ما زالت تباع (OA) مربوطاً في السوق الأمريكية، وبما أن إيدو تتوقع أن أكمي سوف تستمر في ذلك، فإن إيدو تعلم أنها لن تستطيع بيع أي ربوط في السوق الأمريكية إذا ما بقيت الأسعار هناك هي (OP). ولكنها تستطيع غزو السوق الأمريكية، على أية حال، بأي سعر أدنى من ذلك. وعملياً تواجه إيدو ذلك الجزء من منحنى الطلب الأمريكي الواقع إلى يمين الخط (AF). وهكذا فهي تواجه منحنى ربوع حدية يبدأ في (F) ويقطع منحنى الكلفة الحدية في (T) الواقعة في منتصف (NH). ولهذا، سوف تصدر إيدو (AE) مربوطاً إلى السوق الأمريكية. وهذا سوف يؤدي إلى خفض السعر إلى (OP')، ولكن أرباح إيدو الإجمالية سوف ترتفع بمقدار (NTGF'). وسوف تهبط أرباح أكمي بمقدار (P'F'FP)، على أية حال، إلى أن تغير حجم مبيعاتها.

وسوف تتصرف أكمي في السوق اليابانية تماماً كما تتصرف إيدو في السوق الأمريكية، ولهذا فإن كلا الشركتين تواجه المشكلة ذاتها وهي: ماذا عليها أن تفعل فيما يتعلق بغزو سوقها المحلية؟

(١) لقد أسقط المنحنى (AC) من الشكل (٧-٢)، وكذلك المنحنى (MR) لأنه يتعلق مباشرة بسلوك إيدو. إذ إن إيدو ما زالت تغطي تكاليفها الثابتة (وتحقق ربحاً) من مبيعاتها في اليابان. وسوف يولد المنحنى (AC) فيما إذا كانت شركة أكمي تستطيع الاستمرار في تغطية تكاليفها الثابتة من مبيعاتها في الولايات المتحدة، وبالتالي، فيما إذا كانت إيدو تستطيع الاستمرار في تغطية تكاليفها من مبيعاتها في اليابان. بيد أن تلك المعلومات لن تفيد لأن كل شركة ستظل تباع في سوق الأخرى إضافة إلى سوقها الخاص. إننا بحاجة أكيدة لمعرفة أن الشركتين قادرتان على تغطية تكاليفهما الثابتة من مبيعاتهما الإجمالية عندما تحققان توازناً. ولأن تكون الموازنة قابلة للاستمرار. (في هذا المثال الخاص تستطيع كلتا الشركتين تحقيق التوازن إذا ما حققته إحدهما لأن وضعيهما متماثل تماماً، ولأن كلتا الشركتين سوف تخسران إن خسرت إحدهما. ولكننا سوف نهمل ذلك الافتراض الأخير.

يمكننا استخدام الشكل (٧-٢) لتبين كيف سوف تستجيب أكمي، ولكن ذلك سوف يكون مرهقاً. فعلينا إذن أن نتتبع جواب إيدو على استجابة أكمي، وهكذا. من الأسهل استخدام أدوات جديدة تعرف بـ «منحنيات ردود الفعل» والتي ليس من الصعب استخراجها. فلنبدأ بالشكل (٧-٣) الذي يعيد إنتاج منحنى الطلب (DD) ويبين كيف سوف تنصرف إيدو عندما تختار أكمي مستوى مبيعاتها في السوق الأمريكية وتتوقع إيدو أن أكمي سوف تحافظ على ذلك المستوى.

فلنفرض أن أكمي تقرر أن تبيع (OA) ربوطاً. فإن إيدو سوف تواجه ذلك الجزء من منحنى الطلب الواقع إلى اليمين من الخط (AF) وسوف تذهب إلى (T) الواقعة في منتصف (NH) تماماً كما فعلت في الشكل (٧-٢). إنها سوف تبيع (AE) ربوطاً في السوق الأمريكية. ولنفرض أن أكمي تقرر بيع (OA') ربوطاً بدلاً من الكمية السابقة الذكر، خافضة بذلك السعر إلى (OP'). فإن إيدو سوف تواجه ذلك الجزء من منحنى الطلب الواقع إلى يمين الخط (A'F') وسوف تذهب إلى (T') الواقعة في منتصف (N'H). وسوف تبيع (A'E') ربوطاً في السوق الأمريكية. ما هي العلاقة القائمة بين التغييرات في مبيعات الشركتين؟ يبين النص المرافق للشكل (٧-٣) أن مبيعات إيدو سوف تنخفض بمقدار نصف أية زيادة في مبيعات أكمي. وإذا ما عكسنا الأمر، فإنه يمكن البدء بأي مستوى عشوائي من مبيعات إيدو، وسوف نعرف كمية مبيعات أكمي، ونبين أن مبيعاتها في السوق الأمريكية سوف تنخفض بمقدار نصف أية زيادة في مبيعات إيدو.

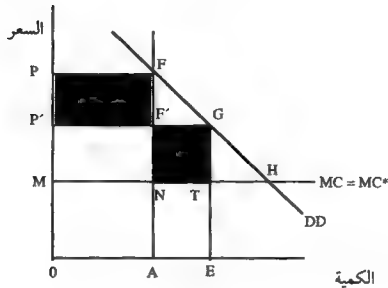
تتكرر هذه البيانات في الشكل (٧-٤)، وذلك باستخدام منحنى ردود الفعل العائدين للشركتين. إن منحنى رد الفعل لأكمي هو (AA). فعندما تكون صادرات إيدو إلى السوق الأمريكية صفراً، فإن أكمي سوف تبيع (OX<sub>0</sub>) ربوطاً في تلك السوق [هذه الكمية كانت هي الكمية (OA) في الشكل (٧-٢) التي قدرت مبيعات أكمي عندما لم يكن هناك تجارة]. وعندما تبدأ إيدو ببيع ربوطات في السوق الأمريكية، فإن أكمي تقلل من مبيعاتها؛ إذ سوف تهبط بمقدار نصف أية زيادة تحصل في مبيعات إيدو. أما منحنى رد الفعل لدى شركة إيدو فهو (EE). فإذا لم تباع أكمي أي ربوط في السوق الأمريكية، فإن إيدو سوف تبيع (OX<sub>0</sub>) وهذه

الكمية تماثل الكمية (OA) في الشكل (٧-٢) لأن التكاليف الحدية لدى الشركتين متساوية]. وعندما تبدأ أكمي ببيع ريبوطات في تلك السوق، فإن إيدو تخفض مبيعاتها بمقدار نصف أية زيادة في مبيعات أكمي.

من السهل تفسير انفتاح التجارة والتعديلات التالية التي تجريها الشركتان إلى أن تصلا إلى التوازن. وبما أن أكمي كانت تباع (OX<sub>0</sub>) ريبوطاً قبل انفتاح التجارة، فإن إيدو سوف تذهب إلى (Q<sub>1</sub>) على منحني رد الفعل العائد إليها، إذ سوف تشرع ببيع (OX<sub>1</sub>\*) في السوق الأمريكية. ولقد رأينا قبل قليل أن مبيعات إيدو تؤدي إلى خفض سعر الريبوطات وأن على أكمي أن تغير سلوكها. وبما أن أكمي تفرض أن إيدو سوف تحافظ على كمية مبيعاتها وهي (OX<sub>1</sub>\*)، فإن أكمي سوف تذهب إلى (Q<sub>2</sub>) على منحني رد الفعل العائد إليها، خافضة بذلك مبيعاتها بمقدار نصف مبيعات إيدو. ولكن ذلك سوف يدفع إيدو إلى تعديل مبيعاتها، إذ سوف تذهب إلى (Q<sub>3</sub>) فترفع بذلك مبيعاتها بمقدار نصف التخفيض في مبيعات أكمي. وفي النهاية سوف تصل الشركتان إلى (Q) وسوف تظلان هناك. ليس لدى أكمي أي سبب لتغيير مبيعاتها عندما تباع إيدو (OX<sub>1</sub>\*) ريبوطاً، كما ليس لدى إيدو أي سبب لتغيير مبيعاتها عندما تباع أكمي (OX) ريبوطاً.

للتوازن في النقطة (Q) سمتان: الأولى هي أن السوق قد انقسمت بالتساوي بين الشركتين لأن التكاليف لديهما متماثلة. وسوف نرى قريباً أن مبيعات أكمي سوف تزداد وأن مبيعات إيدو سوف تنخفض إذا كانت كلفة أكمي أقل من كلفة إيدو. (تكاليف النقل كذلك، سوف تكون في صالح أكمي في السوق الأمريكية، وذلك بأن يكون إيصال السلع إلى تلك السوق يكلف إيدو أكثر مما يكلف أكمي)؛ أما السمة الثانية فهي أن السعر في السوق الأمريكية هو أدنى في (Q) مما كان عليه قبل انفتاح التجارة. ذلك لأن حجم المبيعات أكبر. إن الانخفاض الكلي في مبيعات أكمي (من OX<sub>0</sub> إلى OX) يساوي نصف الزيادة الكلية في مبيعات إيدو (من الصفر إلى OX<sub>1</sub>\*) . وهكذا تكون المبيعات الإجمالية قد ازدادت بمقدار نصف مبيعات إيدو.

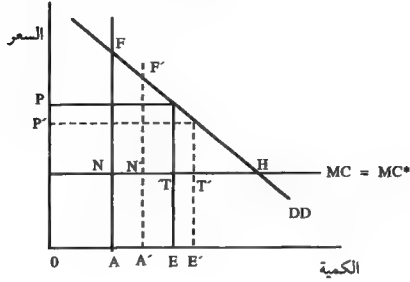
الشكل (٧-٢): شركة إيدو تدخل السوق الأمريكية



شرح الشكل (٧-٢) :

لقد تم إعادة إنتاج منحني الطلب (DD)، ومنحنى الكلفة الحدية (MC) من الشكل (٧-١) إلا أن الأخير هو أيضاً منحني الكلفة الحدية العائد إلى شركة إيدو، وقد وصف وفقاً لذلك]. كما أن وضع أكمي الأولي قد أعيد إنتاجه من الشكل (٧-١) أيضاً؛ إنها تبيع (OA) ربوطاً في السوق الأمريكية بسعر (OP). ولدى افتراض إيدو أن مستوى مبيعات أكمي ذلك سوف يثبت، فإنها سوف تدخل إلى السوق الأمريكية. ويبدأ منحني العائدات الحدية المتعلق بها (والذي لم يرسم هنا) في النقطة (F) وير بالنقطة (T) المنصّمة لـ (NH)، وهكذا سوف تصلر إيدو (AE) ربوطاً إلى السوق الأمريكية خافضة بذلك السعر إلى (OP'). وسوف ترتفع أرباح إيدو بمقدار (NTGF') ولكن أرباح أكمي سوف تنخفض بمقدار (PTFF') إلى أن تُغيّر أكمي حجم مبيعاتها.

الشكل (٧-٣) : اشتقاق منحنى رد الفعل لدى شركة إيدو



شرح الشكل (٧-٣) :

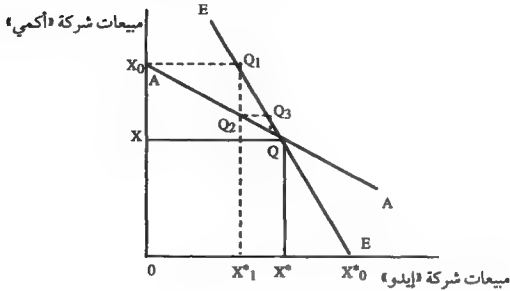
لتبع شركة أكمي (OA) ريوطاً في السوق الأمريكية . ولدى افتراض شركة إيدو أن هذا المستوى من المبيعات سوف يثبت ، فإنها سوف تصدر  $AE = NT = [NH \cdot (\frac{1}{2})]$  ريوطاً إلى السوق الأمريكية وسوق يكون السعر (OP) . والآن لتبع أكمي بدلاً من الكمية السابقة (OA') ريوطاً . ولدى افتراض إيدو أن هذه الكمية ثابتة ، فإنها سوف تصدر :

$$AE' = NT' = NH \cdot (\frac{1}{2}) \text{ ريوطاً وسوف يكون السعر } (OP') . \text{ ولكن :}$$

$$(\frac{1}{2}) \cdot NH' = (\frac{1}{2}) \cdot (NH - NN') = AE - (\frac{1}{2}) \cdot AA'$$

وهكذا فإن إيدو سوف تخفض مبيعاتها بمقدار نصف الزيادة في مبيعات أكمي .

الشكل (٧-٤): توازن احتكار القلة في السوق الأمريكية



شرح الشكل (٧-٤):

إن منحني رد الفعل لإيدو هو (EE) وبين أن إيدو سوف تخفض مبيعاتها في السوق الأمريكية بمقدار نصف الزيادة في مبيعات أكمي. ومنحني رد الفعل لأكمي هو (AA) وبين أن أكمي سوف تخفض مبيعاتها في السوق الأمريكية بمقدار نصف الزيادة في مبيعات إيدو. وقبل انفتاح التجارة، كانت أكمي تبيع (OX<sub>0</sub>) ربوطاً في السوق الأمريكية. وبانفتاح التجارة تتحرك إيدو إلى (Q<sub>1</sub>) على الخط (EE) حيث تبيع (OX<sub>1</sub>) ربوطاً في تلك السوق. وهذا يجعل أكمي تنتقل إلى (Q<sub>2</sub>) على الخط (AA) ويأخذ إيدو إلى (Q<sub>3</sub>) فتتقرب الشركتان من التوازن الذي تصلان إليه في النقطة (Q) حيث تبيع أكمي (OX) ربوطاً وتبيع إيدو (OX\*) ربوطاً. [OX\* = OX].



يمكن استخدام الرسم البياني نفسه لتحديد موقع التوازن في السوق اليابانية .  
تبدأ الحكاية بشكل مختلف : إيدو تباع (OX\*2) ربوطاً في حين لا تباع أكمي شيئاً ،  
ولكنها تنتهي في نقطة التوازن ذاتها لأن شروط الطلب والكلفة متماثلة تماماً (ولا  
يوجد نفقات نقل) .

وهكذا نكون قد سردنا حكاية غريبة . الأسعار كانت واحدة في السوقين قبل  
أن تنتفتح التجارة ، ولكن ذلك لم يمنع من أن تنطلق التجارة . فضلاً عن أن كلتا  
البلدين تصدران ربوطات ، كما أن تجارة الصناعة الداخلية فيهما متوازنة تماماً .  
فإيدو تصدر (OX\*) ربوطاً إلى السوق الأمريكية . وأكمي تصدر (OX) ربوطاً إلى  
السوق اليابانية ، وهاتان الكميتان متساويتان . نُبين في المقطع (O) من الملحق (A) أن  
كلتي الشركتين تنتهي بأرباح أقل حتى وإن أُعزيتا لأن تغزو كل منهما سوق الأخرى  
متطلعتين لرفع أرباحهما . لقد أدخلت التجارة الدولية عنصر تنافس إلى سوق  
البلدين ناسفة بذلك احتكار كل شركة لسوقها المحلي خافضة الأسعار في السوقين  
وأرباح الشركتين . لا تهبط أرباحهما إلى الصفر كما يحتمل أن تكون بوجود تنافس  
تام ، بيد أن احتكار القلة خير من لا احتكار . ليس من الصعب بيان أن المكاسب  
التي يحققها المستهلكون بفضل هبوط الأسعار ، أكثر من الخسائر التي يُمنى بها  
المنتجون بسبب هبوط الأرباح .

وأخيراً ، تبين لنا حكايتنا لماذا تُغري شركتين مثل إيدو وأكمي لعقد اتفاق  
شراكة سوق فيما بينهما يعرف «باتحاد المنتجين» لحماية أرباحهما . فإذا ما اتفقتا على  
أن تبقى كل منهما خارج سوق الأخرى أو على اقتسام سوقيهما دون السماح  
لارتفاع المبيعات الإجمالية فإن الأسعار والأرباح لن تنخفض . بيد أن المكاسب  
الناجمة عن التجارة سوف تضيع تماماً ، الأمر الذي يجعل الحكومات عادة تحاول  
متع قيام مثل هذه الاتحادات (كارتلات) .

## انزياح منحنيات رد الفعل :

لدى معرفتنا كيف نشق منحنيات رد الفعل ، فما الذي نستطيع أن نفعل بها بعد ذلك ؟ يمكننا استخدامها لتبين كيف أن فرقاً في التكاليف الحدية أو تغيراً في تكاليف بلد ما يغير توازن احتكار القلة وتدفقات التجارة التي تتمشى معها . ويمكننا استخدامها كذلك لتبين ما يحدث عندما تدعم حكومة الصادرات وتقوم الحكومة الأخرى بالانتقام (المعاملة بالمثل) .

لنعد إلى الشكل (٧-٣) ونرسم منحنى جديداً للتكاليف الحدية لدى شركة إيدو تحت المنحنى العام المبين في الرسم البياني . عندما تبيع أكمي (OA) ربوطاً ، فإن نقطة مبيعات إيدو الجديدة سوف تقع على خط أدنى من (NH) وأطول منه ، وهكذا يكون موقعها إلى يمين النقطة (T) . وعندما تبيع أكمي (OA') ربوطاً ، فإن نقطة مبيعات إيدو الجديدة سوف تقع على خط أدنى وأطول من (NH') وبالتالي تقع إلى يمين (T') . سوف تبيع مزيداً من الربوطات في السوق الأمريكية عند كل مستوى من مستويات مبيعات أكمي . وبما أن إيدو ستواجه زيادة في مبيعات أكمي ، فإن إيدو سوف تخفض مبيعاتها بمقدار نصف الزيادة في مبيعات أكمي . لذلك سوف يقع منحنى رد الفعل العائد إلى إيدو إلى يمين المنحنى (EE) في الشكل (٧-٤) ولكنه يوازيه . وبالمثل سوف يؤدي انخفاض التكاليف الحدية لأكمي إلى إزاحة منحنى رد الفعل العائد إليها . وسوف يقع فوق المنحنى (AA) ويوازيه . ذلك هو الانزياح المبين في الشكل (٧-٥) ، حيث يتقل منحنى أكمي من (AA) إلى (A'A') آخذة نقطة التوازن إلى (Q') .

عندما تكون التكاليف الحدية لأكمي أدنى من تكاليف إيدو ، فإن أكمي تبيع أكثر في السوق الأمريكية ، أما إيدو فتبيع أقل . بيد أن المبيعات الإجمالية تكون

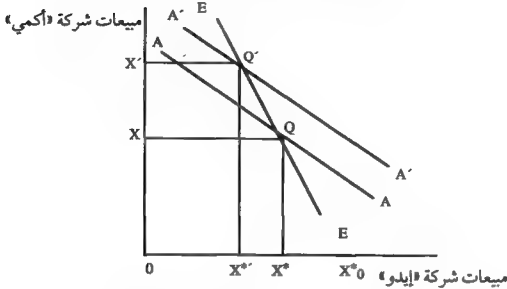
أعلى من ذي قبل ، لأن إيدو تخفض مبيعاتها بمقدار نصف الزيادة الحاصلة في مبيعات أكمي . ومن ثم يكون ثمن الربوطات أدنى . وبما أن الأمور ذاتها تحدث في السوق اليابانية ، فإن تجارة الصناعة الداخلية لا تتوازن تماماً . وتكون صادرات أكمي إلى السوق اليابانية أكبر من صادرات إيدو إلى السوق الأمريكية .

#### تأثيرات دعم الصادرات :

تُعَدُّ الإعانات المقدمة للصادرات أدوات من أدوات السياسة التجارية ، فمن المنطقي أن تدرس في الفصلين التاسع والعاشر اللذين يدققان في أدوات السياسة التجارية واستخداماتها . على أية حال ، إن الأدوات متوافرة ويمكن استخدامها الآن . ومن أجل أن نوجه الأمور بلا تعقيدات ، بما في ذلك مؤثرات الرفاه الناجمة عن تغييرات الأسعار على الذين يشترون الربوطات المحليين ، والحاجة إلى التمييز بين دعم الصادرات ودعم الإنتاج ؛ علينا أن نغير أرضية الدراسة قليلاً . لنفرض أن الصناعتين الأمريكية واليابانية قد زُوِّدتا بالربوطات تزويداً كاملاً ، فإنهما لن ترغبا في المزيد مهما كان السعر ؛ لكن الصناعات البرازيلية ما زالت بحاجة إلى الربوطات ، ولهذا فإن عمليات الشحن المبينة في الشكل (٧-٥) تذهب فقط إلى البرازيل ، التي لا تنتج أي ربوط محلياً .

عندما تكون التكاليف الحدية لدى كل من أكمي وإيدو واحدة ، يكون منحني رد الفعل لأكمي هو (AA) ومنحني رد الفعل لإيدو هو (EE) ، كما كانا من قبل ، وتتحقق موازنة احتكار القلة في النقطة (Q) . وتبيع كل من أكمي وإيدو كميات متساوية من الربوطات . على أية حال ، هناك تجارة ذات اتجاه واحد لأن البرازيل لاتصنع الربوطات أو تصديرها . في مثل هذه الحالة تسفر أرباح أكمي من صادراتها

الشكل (٧-٥): تخفيض في تكاليف أكمي



شرح الشكل (٧-٥):

إن انزياح منحنى التكاليف الحدية لأكمي نحو الأسفل يزيد مبيعات تلك الشركة في السوقين فيما يتعلق بكل مستوى من مستويات مبيعات إيدو. يتزاح منحنى رد الفعل لأكمي نحو الأعلى من (AA) إلى (A'A') ناقلاً نقطة التوازن من (Q) إلى (Q'). وترتفع مبيعات أكمي من (OX) إلى (OX') وتهبط مبيعات إيدو من (OX\*) إلى (OX''). تحدث التغييرات ذاتها عندما تدعم الحكومة الأمريكية صادرات أكمي.

إلى البرازيل عن زيادة الدخل القومي الأمريكي<sup>(٧)</sup>. ولهذا فإن حكومة أمريكية مهتمة بتحقيق الحد الأعلى من الرفاه الأمريكي لا ترغب في رفع أرباح أكمي. ويمكنها فعل ذلك بأن تقدم إلى شركة أكمي إعانات تصدير من شأنها أن تخفض

(٧) أما بقية ربوعها من الصادرات فلا تضيف شيئاً إلى الدخل القومي الأمريكي، لأنها تمثل تكاليف الإنتاج وبالتالي المدفوعات إلى معاليل الإنتاج الأمريكية التي يمكن استخدامها من قبل الصناعات الأمريكية الأخرى.

الكلفة الحدية التي تستطيع بموجبها أكمي تصدير الربوطات إلى البرازيل<sup>(٣)</sup>. ينتقل منحني رد الفعل لأكمي نحو الأعلى كما هو الحال في الشكل (٧-٥) رافعاً بذلك صادرات أكمي ومخفضاً صادرات إيدو. يتبين في المقطع (O) من الملحق (A) أن إعانة يتم اختيارها بعناية سوف ترفع أرباح شركة أكمي أكثر مما تنفقه الحكومة على تلك الإعانة - وهي حالة لا بد أن تُوفى حقها لزيادة الدخل القومي الأمريكي. (فإذا ما كانت الأرباح مساوية لقيمة الدعم فإنه لن يكون هناك تغيير في الدخل القومي. إذ سيكون كل كسب تحصل عليه أكمي هو خسارة دافعي الضرائب لكونهم هم الذين ينبغي أن يقدموا الربح اللازم لهذه الإعانة).

إن المشتركين البرازيليين يفيدون من الإعانة الأمريكية. فالزيادة في صادرات أكمي تساوي ضعف النقص في صادرات شركة إيدو ولهذا فإن الإعانة تخفض سعر الربوطات. ولكن الدخل القومي الياباني ينخفض لأن أرباح إيدو تنخفض، فمبيعاتها أقل وأسعارها أدنى، الأمر الذي يفري الحكومة اليابانية بدعم صادرات إيدو من باب المعاملة بالمثل.

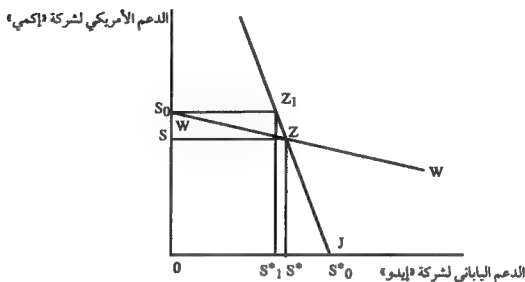
إذا ما أسفر الإجراء الانتقامي الياباني هذا إلى مجرد إزاحة منحني رد الفعل لشركة إيدو بالطريقة ذاتها التي أزاحت بموجبها الإعانات الأمريكية منحني شركة أكمي، فإنه يمكننا إنهاء هذه الحكاية بسرعة. بيد أن أمراً ما آخر سوف يحدث، وهو أن استجابة الحكومة الأمريكية على الإعانة اليابانية سوف تكون بتعديل معونتها هي. إذ إن التوافق بين استراتيجيتي الشركتين يعزز التوافق بين سياستي حكومتهما.

يوصف هذا التوافق بمنحنيات ردود الفعل الجديدة الموجودة في الشكل (٧-٦) الذي يبين كيف إن الإعانة التي تقدمها إحدى الحكومتين تعتمد على إعانة الحكومة الأخرى. لقد جرى اشتقاق منحني رد الفعل السياسي (WW) و (JJ) في (٣) يمكن لأكمي أن يتابع استراتيجية رفع الأرباح، هذه، بدون دعم الحكومة وذلك بفضل تخفيض سعر الربوطات، ولكنها ربما تتعرض إلى خسائر إذا ما انتقمت شركة إيدو. فهي تسمح للحكومة الأمريكية أن تأخذ المبادرة فإنها تنقل مخاطرة الخسارة إلى الحكومة.

المقطع (O) من الملحق (A) الذي يبرهن أن المنحنيين ينحدران نحو الأسفل . لا تستمر الحكومتان في رفع إعاناتهما قافزة إحداهما فوق الأخرى . فبدلاً من ذلك تقوم كل حكومة بتخفيض إعانتها كلما ترفع الحكومة الأخرى إعانتها . ذلك لأن زيادة الإعانة يرفع من كلفة الإعانة ، وهذه الزيادة في الكلفة ينبغي حسمها من الزيادة في الربح (إذا كان هناك ربح) من أجل قياس التغير الذي يحصل في الدخل القومي . الواقع أن أية زيادة في الدعم الذي تقدمه إحدى البلدان يجعل البلد الأخرى تخفض إعانتها بمقدار ربع الزيادة في إعانة البلد الأولى . [ولهذا نرى أن ميل (JJ) في الشكل (٦-٧) يساوي ضعف ميل (EE) في الشكل (٥-٧) ، في حين أن ميل (WW) يساوي نصف ميل (AA)] .

إلى أين سوف تنتهي الحكومتان؟ فلنبدأ من أصل الشكل (٦-٧) حيث لا توجد إعانات ، ونفترض أن الحكومة الأمريكية تنصرف أولاً . إنها تتنقل فوراً إلى (SO) ، وهي النقطة الموجودة على منحني رد فعل سياستها (WW) الذي يبين قيمة الدعم الذي ينبغي تقديمه عندما لا يكون هناك دعم ياباني . ومن ثم يكون الدعم الأمريكي الأولي هو (OS<sub>0</sub>) . ونعرض هذه الخطوة اليابان على اتخاذ إجراء مماثل ، الأمر الذي يجعلها تنتقل إلى (Z<sub>1</sub>) على منحني رد فعل سياستها (JJ) . فتبدأ بتقديم دعم قدره (OS<sub>1</sub><sup>\*</sup>) . فتزد الحكومة الأمريكية على ذلك ، وتكشف الأحداث كما حصل في الشكل (٧-٤) حيث كانت كل من أكيمي وإيدو ترد على الأخرى . وأخيراً يتحقق التوازن في (Z) حيث يكون الدعم الأمريكي (OS) والدعم الياباني (OS<sup>\*</sup>) . يتساوى الدعمان بالحجم لأن تكاليف إيدو وأكيمي متساوية ويتنافسان في السوق البرازيلية ذاتها .

الشكل (٧-٦) : منحني ردّي الفعل السياسي على إعانات التصدير



شرح الشكل (٧-٦) :

إن منحني رد الفعل للسياسة الأمريكية هو (WW) مبيّن الدعم المثالي للتصدير الذي تقدمه الحكومة الأمريكية مقابل كل مستوى من مستويات الدعم الياباني . ومنحني رد الفعل للسياسة اليابانية هو (JJ) الذي يبين الدعم المثالي للتصدير الذي تقدمه الحكومة اليابانية لقاء كل مستوى من مستويات الدعم الأمريكي ، فعندما لا تدعم اليابان صادرات إيدو إلى البرازيل ، يكون الدعم الأمريكي المثالي هو (OS<sub>0</sub>) . وعندما لا تدعم أمريكا صادرات أكمي ، يكون الدعم الياباني المثالي هو (OS<sub>0</sub><sup>\*</sup>) حيث تكون الإعانات (OS) و(OS<sup>\*</sup>) . نلاحظ أن (OS) أقل (OS<sub>0</sub>) . إن انتقام اليابان يسفر عن تخفيض الدعم الأمريكي .

يبين الشكل (٧-٧) النتائج الموافقة لذلك والمتعلقة بشركتي أكمي وإيدو؛ إذ يعيد هذا الشكل معظم ما هو موجود في الشكل (٧-٥) بما في ذلك الانزياح الأولي لمنحني رد الفعل المتعلق بشركة أكمي من (AA) إلى (AA') والذي حدث بدفع من

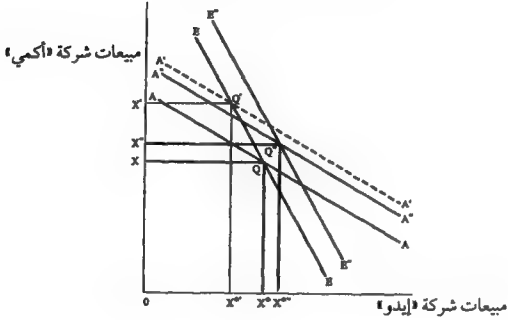
الدعم الأمريكي الأولي . ولكننا رأينا أن مستوى التوازن للدعم الأمريكي سوف يكون أدنى من المستوى الأولي . لذلك فإن منحني رد الفعل المتعلق بشركة إيدو سوف يتزاح استجابة إلى مستوى التوازن للدعم الياباني ، وسوف يغدو ( $E^*E''$ ) . وسوف يتقاطع منحني رد الفعل في النقطة ( $Q''$ ) حيث تصدر كل من الشركتين ريوطات أكثر مما صدرت من قبل تقديم الإعانات . وسوف ترتفع مبيعات أكمي إلى ( $OX''$ ) ومبيعات إيدو إلى ( $OX^*$ ) . والواقع أن مبيعاتهما سوف ترتفع بالقدر ذاته في هذه الحالة الخاصة .

من الواضح أن البرازيل أكثر رخاء مما كانت عليه قبل الإعانات ؛ إذ إن انخفاض سعر الريوطات قد حسن من معدلات التبادل التجاري لديها . بيد أن البلدين المصدرتين كليهما قد أصبحنا أسوأ حالاً . يبين الشكل (٧-٨) ما يحدث لهما باستخدام الأرقام التي تم الحصول عليها بفضل تعيين قيم خاصة لمعاملات المعادلات الموجودة في المقطع (O) من الملحق (A) . وتمثل الأعمدة في الشكل (٧-٨) خيارات السياسة المفتوحة أمام الحكومة الأمريكية . في حين تمثل الصفوف الخيارات المفتوحة للحكومة اليابانية . يشير الرقم الأول في كل خلية إلى التغير الحاصل في الدخل القومي الأمريكي . مقارناً مع الوضع الذي ليس فيه أية مساعدات . ويشير الرقم الثاني إلى التغير الحاصل في الدخل القومي الياباني .

انظر أولاً إلى الخلية العلوية اليمنى التي تبين ما يحدث عندما تدعم الحكومة الأمريكية شركة أكمي ولكن الحكومة اليابانية لا تدعم شركة إيدو . يرتفع الدخل القومي الأمريكي بمقدار (٥٠) وينخفض الدخل القومي الياباني بمقدار (١٧٥) . ثم انظر إلى الخلية السفلى اليمنى التي تبين ما يحدث عندما تصل الحكومتان التوازن الموصوف بالنقطة (Z) في الشكل (٧-٦) . إذ يكون الدخل القومي للبلدين أدنى مما كان بدون أية إعانات بمقدار (٤٨) . لقد أتاح الإجراء المماثل لليابان أن تعوض الخسارة التي منيت بها بسبب الدعم الأمريكي ، «فعاقت» أمريكا بتحويل ربحها إلى خسارة .



الشكل (٧-٧): المبيعات ودعم الصادرات



#### شرح الشكل (٧-٧):

عندما تدعم أمريكا صادرات أكمي إلى البرازيل، ينتقل منحنى رد الفعل للشركة من (AA) إلى (A'A') ورافعاً صادرات أمريكا من (OX) إلى (OX') وخافضاً الصادرات اليابانية من (OX\*) إلى (OX\*'). وعندما تتقم اليابان، على أية حال، تكون متتالية التعديلات المتبادلة قد أتممت، حيث يصبح الدعم الأمريكي أقل مما كان عليه في البداية، ناقلًا منحنى رد الفعل لأكمي إلى (A''A''). ولكن منحنى رد الفعل لشركة إيدو سوف ينتقل إلى المدى نفسه من (EE) إلى (E''E''). وبالتالي سوف ترتفع صادرات البلدين بالقدر نفسه. إذ سوف ترتفع صادرات أكمي من (OX) إلى (OX'')، وصادرات إيدو من (OX\*) إلى (OX\*').

الشكل (٧-٨): تحليل استراتيجي لدعم التصدير

|                    |        | الخيارات الأمريكية |            |
|--------------------|--------|--------------------|------------|
|                    |        | لا دعم             | دعم        |
| الخيارات اليابانية | دعم    | 0,0*               | + 50,-175* |
|                    | لا دعم | -175,+50*          | -48,-48*   |

#### شرح الشكل (٧-٨):

تمثل الأعمدة الشاقولية الخيارات السياسية المفتوحة أمام الحكومة الأمريكية. أما الصفوف الأفقية فتمثل الخيارات المفتوحة أمام الحكومة اليابانية. وتمثل الأرقام في كل خلية التغيرات الحاصلة في الدخل القومي مقارنة مع الوضع الذي لا يكون فيه أي دعم (ولهذا توجد أصفار في الخلية العليا اليسرى). فعندما تدعم الحكومة الأمريكية الصادرات في حين لا تفعل ذلك الحكومة اليابانية، يرتفع الدخل القومي الأمريكي بمقدار (٥٠) وينخفض الدخل القومي الياباني بمقدار (١٧٥). وعندما تدعم البلدان الصادرات، ينخفض الدخل القومي للبلدين كليهما بمقدار (٤٨). وعندما تتخذ كل بلد قراراتها مستقلة عن الأخرى، فإن الحكومتين، على أية حال، سوف تدعمان الصادرات، حتى وإن كان ذلك سوف يؤدي إلى انخفاض دخليهما القوميين.

### تحليل استراتيجي لدعم الصادرات :

وهكذا افترضنا حتى الآن أن كل حكومة تختار المعونات التي تقدمها للصادرات على فرض أن الحكومة الأخرى لن ترد على ذلك . هكذا اختارت الحكومة الأمريكية دعمها الأولي في الشكل (٧-٦) وهكذا أيضاً كان رد فعل الحكومة اليابانية ، وهكذا انتقلت الحكومتان نتيجة ذلك إلى التوازن غير المرضي في النقطة (Z) . [إنه توازن غير مرض لأن كلتي الحكومتين تخسران ، ولكنه توازن على أية حال . إذ ليس لدى أي من الحكومتين دافع للابتعاد عن هذا التوازن منفردة . فهو ، في واقع الأمر ، توازن يقلل الخسارة إلى الحد الأدنى] . بيد أن هذا النهج التتابعي ليس هو الوسيلة الوحيدة التي تزج فيها الحكومات نفسها في إشكال .

لنفرض أن الحكومتين الأمريكية واليابانية تحاولان أن تأخذ إقرارات انفرادية فيما إذا كانتا ستدعمان صادراتهما وما أن تعلن عن مثل هذه القرارات لن تكونا قادرتين على النكوص عنها . (إذ إن الحكومة تستطيع تغيير حجم المعونة التي قررتها ولكنها لن تستطيع التخلي عن القرار الأساسي في تقديم الدعم بعد اتخاذ مثل هذا القرار) . لنفرض أن كل حكومة تعرف الأرقام الموجودة في الجدول الذي يتضمنه الشكل (٧-٨) وبالتالي تعرف نتائج ذلك على دخلها القومي من بين النتائج الأربعة المحتملة ، ولكنها لا تعرف مقدماً ما الذي ستفعله الحكومة الأخرى . كلتا الحكومتان ستدعمان صادراتهما وتنتهي إلى خسارة .

لنتنظر إلى الوضع من وجهة نظر الحكومة الأمريكية . عليها أن تقرر فيما إذا كان ينبغي أن تلزم نفسها بدعم الصادرات دون أن تعرف فيما إذا كانت اليابان ستلزم نفسها بالأمور نفسه أيضاً . وبمراجعة الخيارات ستقرر أنه من الأسلم لها أن تدعم الصادرات . فإذا لم تقرر اليابان دعم صادراتها ، فإن أمريكا ستكون أحسن حالاً باتخاذها قرار الدعم ، إذ سيرتفع دخلها القومي بمقدار (٥٠) بدلاً من أن يظل كما هو . أما إذا قررت اليابان دعم صادراتها ، فإن أمريكا سوف تكون أحسن حالاً أيضاً باتخاذها قرار الدعم ، ذلك لأن دخلها القومي سوف ينخفض بمقدار (٤٨)

بدلاً من (١٧٥). ولكن اليابان ستجري الحسابات ذاتها وسوف تصل إلى النتيجة نفسها. وبالتالي فإن الحكومتين ستلتزمان بتقديم الدعم لصادراتهما وسوف ينخفض الدخل القومي لكل منهما.

هذا حل لا تعاوني لمشكلة شهيرة في نظرية المجموعات تعرف بـ «مأزق السجين» والتي أخذت اسمها من مثال يوضع فيه سجينان في غرفتين انفراديتين لا صلة بينهما ويقال لكل منهما بأنه سوف نطلق سراحه إذا اتهم السجين الآخر ولم يُتهم هو، وأنه سوف يعاقب بشدة إذا ما اتهمه السجين الآخر، وأن السجينين كليهما سوف يعاقبان عقاباً أقل شدة إن بقيا صامتين. من الواضح أن السجينين ينبغي أن يتعاونوا بالتزام الصمت، إذ سوف يعامل الاثنان بلطف. أما إذا نظر كل منهما إلى خياراته بمفرده، فإن كلا من السجينين سيجد أنه من الأسلم أن يتهم الآخر، مع النتيجة بأنهما سيعاقبان بشدة.

والحكومة ستكون أحسن حالاً إذا وعدت كل حكومة ألا تدعم صادراتها. وقد وجدت الحكومات سبيلاً لفعل ذلك. فالاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة (GATT/The General Agreement on Tariffs and Trade) تحظر استخدام دعم الصادرات، على الرغم من أنها تميز بعض الاستثناءات والتي من أهمها الصادرات الزراعية. كما أن البلدان الصناعية الكبرى قد وافقت على تحديد حجم الإعانات الإثمانية للتصدير التي يقدمونها للدول النامية. بيد أن هذه الوعود كثيراً ما تُنقض وذلك عبر تمويه دعم الصادرات تحت عناوين مثل «دعم الانتاج» أو «دعم البحث والتطوير». إضافة إلى أنه من الصعب معاقبة الخيانة في مثل هذه الأمور. فإذا ما اتفقت حكومتا أمريكا واليابان على عدم صادراتهما من الربوطات، ولكن الحكومة الأمريكية نقضت ذلك العهد، فإن اليابان ستجد صعوبة في معاقبة الانتهاك الأمريكي هذا إلا بأن تدعم هي صادراتها اليابانية. تعد مثل هذه الاتفاقات هشة عندما تضم بلداناً عديدة؛ إذ تستطيع البلدان الصغيرة أن تخون دون أن تعاقب لأن البلدان الكبيرة لا ترغب في إنهاء الاتفاق كله. وتتنزع الاتفاقات إلى أن تكون أكثر قوة عندما تربط الحكومات المشاركة فيه بحكومات عديدة أخرى؛ إذ إن خطر

إنهيار مجموعة الاتفاقات كلها ربما يردع أية حكومة عن فرق إحدى هذه الاتفاقات.

**التجارة في ظل تنافس احتكاري :**

في المثال الذي فحصناه قبل قليل ، كانت أكمي وإيدو تتجان سلعاً متماثلة تماماً وكان لدى كل منهما سوقاً محلية كاملة لذاتها قبل انفتاح التجارة . لقد حال اقتصاد وفورات الحجم دون دخول شركات أخرى إلى سوقيهما . بيد أن التجارة استعاضت عن الاحتكار باحتكار القلة .

نستدير الآن إلى إطار مختلف وهو : التنافس الاحتكاري ، حيث تقدم شركات عديدة خدمات لسوق كل منهما ولكن كل شركة تصنع نسخة أو نوعية مختلفة من السلعة الأساسية ذاتها . وهنا تكون مسألة اقتصاد وفورات الحجم هامة ؛ فهي تحدد عدد النوعيات التي سوف تنتجها كل بلد .

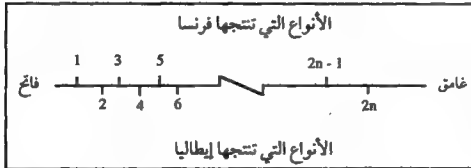
**التوازن في الاقتصاد المغلق :**

لتوضيح معالم هذا النموذج نفرض أن الودجات ، وهي المنتج الأساسي ، يمكن أن تُصنع بدرجات مختلفة من اللون الواحد . ولتكن واقعة على خط يبدأ بالفاتح وينتهي بالغامق . فإذا لم يكن هناك اقتصاد وفورات الحجم في صناعة الودجات ، فإن بلداً صغيراً تستطيع إنتاج كل نوع من هذه السلعة . ويمكن أن تكون هناك شركات عديدة تصنع كل نوعية ، وتكون سوق ذلك النوع تنافسية تماماً . أما إذا كان هناك اقتصاد وفورات الحجم ، فإنه سوف تُنتج أنواع أقل ، وسوف تكون الشركات التي تنتجها أقل ، كذلك ، وبالتالي سوف تكون الأسواق أقل من تنافسية تامة .

لقد صدرت أدبيات كثيرة تعالج الطريقة التي ستختار بموجبها الشركات مواقعها على الخط بين الفاتح والغامق من الودجات . وسوف يعتمد سلوك هذه الشركات على ما يفضله المستهلكون من جهة ، وعلى رغبة المستهلكين في استبدال

نوع من الودجات بنوع آخر، من جهة ثانية. سنفرض، في هذا المثال، أن المستهلكين موزعون بالتساوي على الخط؛ فإذا كان كل نوع من الودجات متوفراً وكانت أسعارها واحدة فإن العدد نفسه من المستهلكين سوف يشتري كل نوع. ولكننا سوف نفترض أن بلادنا صغيرة جداً بحيث لا تستطيع إنتاج كل الأنواع من الودجات. ولهذا، فإن الأنوع التي تُنتج فعلاً سوف تتوزع على الخط مع وجود فجوات بينها. وهذا سوف يضطر بعض المستهلكين أن يوضعوا أمام خيارين هما: إما ألا يشتروا شيئاً من الودجات، وإما أن يشتروا أنواعاً لا يرضون عنها تماماً.

سوف ندرس بلدين هما: فرنسا وإيطاليا. كل منهما تنتج (n) نوعاً، ولكن فرنسا تنتج الأرقام المفردة (1، 3، 5، ...، 2n - 1)، وإيطاليا تنتج الأرقام المزدوجة (2، 4، 6، ...، 2n). فالوضع الأولي يبدو كما يلي:



سوف تكون هناك شركة واحدة تنتج كل نوع مرقم، وسوف يكون لكل نوع جمهوره من المستهلكين<sup>(٤)</sup>.

يبين الشكل (٧-٩) وضع الشركة المثالية في التوازن بعيد المدى. تنتج هذه الشركة النوع (i)، ومنحنى متوسط الكلفة لديها هو (AC) ومنحنى الطلب هو (DD). إن شكل منحنى متوسط الكلفة يعكس الافتراض السابق بوجود اقتصاد

(٤) هناك صعوبات تقنية في هذا الترتيب الخطي للأنواع والشركات. إذ إنه سيكون للشركة الموجودة في كل طرف من طرفي الخط منافس واحد فقط، في حين سيكون للشركات الأخرى كلها منافسان. إلا أن الترتيب الخطي هذا يعد ترتيباً تقريبياً مناسباً.

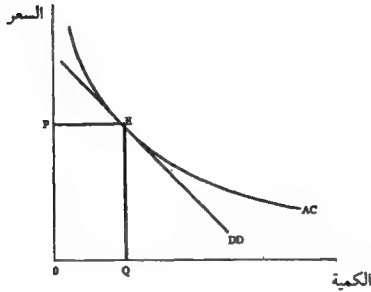
وفورات الحجم في إنتاج الودجات. يتجه ميل منحنى الطلب إلى الأسفل لأن الشركة تستطيع اكتساب زبائن إضافيين بفضل تخفيض أسعارها. وهناك بعض الذين يشترون الأنواع المجاورة (2-z) و (2+z) سوف يتجهون إلى النوع (z). وسوف يكون منحنى الطلب منبسّطاً نوعاً ما إذا كانت الأنواع المجاورة بدائل شديدة التماثل للنوع (z)؛ إذ سيجلب تخفيض قليل في سعر النوع (z) عدداً كبيراً من الزبائن. أما موقع (DD) فيعتمد على أسعار الأنواع الأخرى، وخصوصاً أسعار الأنواع المتجاورة. فإذا ما خفضت الشركة المجاورة سعرها وجذبت بذلك مزيداً من الزبائن، فإن منحنى الطلب على النوع (z) سوف ينزاح إلى اليسار.

ويعتمد مدى الانزياح على عدد المستهلكين الذين يتخلون عن النوع (z) عندما ينخفض سعر نوع آخر.

سوف يكون للشركة منحنى كلفة حدية، ومنحنى ربوع حدية، ولكننا لسنا بحاجة إليهما لوصف الوضع. علينا فقط تحديد موقع (E) وهي نقطة التماس بين (DD) و (AC) حيث تنتج الشركة (OQ) ودجاً وتبيعها بسعر (OP). إن ربوعها الإجمالية تساوي تكاليفها الإجمالية. أما إذا كانت تكاليفها الإجمالية أعلى فإن الشركة سوف تخسر وتخرج من ميدان هذه الصناعة، وبالتالي سوف يتحول زبائنها إلى أنواع أخرى. وإذا كانت تكاليفها الإجمالية أدنى، فإن الشركة سوف تبيع وسوف تجذب شركات أخرى إلى صناعة الودجات. وسوف تنتج هذه الشركات أنواعاً إضافية، وبالتالي سوف ينزاح منحنى الطلب على النوع (J) إلى اليسار، خافضاً بذلك أرباح الشركة.

والخلاصة هي أن لدى فرنسا عدداً من الشركات الصانعة للودجات عددها (n) وتنتج الأنواع ذات الأرقام المفردة. ولدى إيطاليا العدد نفسه من الشركات، ولكنها تنتج الأنواع ذات الأرقام المزدوجة. وكل شركة في كل من البلدين تصنع الكمية ذاتها من الودجات وتبيعها بالسعر نفسه. ولدى كل بلد العدد ذاته من المستهلكين وبعضهم يرغب في شراء كل نوع من أنواع الودجات. قبل افتتاح التجارة، على أية حال، لا يستطيع المستهلكون الفرنسيون أن يشتروا غير الأنواع ذات الأرقام المفردة، وكذلك المستهلكون الإيطاليون لا يستطيعون أن يشتروا سوى الأنواع ذات الأرقام المزدوجة.

الشكل (٧-٩): التوازن في ظل التنافس الاحتكاري



شرح الشكل (٧-٩) :

المنحنى (DD) هو منحنى الطلب المحلي على النوع (j) من الودجات . والمنحنى (AC) هو منحنى متوسط الكلفة للشركة الوحيدة التي تصنع ذلك النوع من الودجات . تباع الشركة (OQ) وودجاً بسعر (OP) . وإجمالي ريعها هو (OQEP) وهي تساوي تكاليفها الإجمالية . فإذا كانت الشركة تحقق أرباحاً فإن شركات أخرى سوف تدخل صناعة الودجات لإنتاج بدائل شديدة الشبه بالنوع (j) ، وبالتالي سوف يتراجع منحنى الطلب العائد للشركة إلى اليسار حتى يتماس مع منحنى متوسط الكلفة، مؤدياً بذلك إلى اختفاء أرباح الشركة .



## انفتاح التجارة :

تقوم التجارة بعمل بسيط جداً في هذا النموذج . فهي تملأ الفجوة الموجودة في قائمة الودجات المتوفرة للمستهلكين الفرنسيين والإيطاليين . بيد أنه يمكن أن يترتب على ذلك عدد من النتائج . أولاً : سوف تعيد ترتيب استهلاك كل من البلدين . وثانياً : ربما تعيد ترتيب إنتاج كل بلد . وثالثاً : ربما تحت على الاستهلاك والانتاج .

من السهل توضيح هذه النتيجة بدون رسم بياني إضافي . فعندما يكون المستهلكون موزعين بالتساوي ومنحت لهم الفرصة لشراء الودجات ذات الأرقام المفردة وذات الأرقام المزدوجة فإن نصف أولئك الذين اعتادوا شراء الودجات ذات الأرقام المفردة سوف يتحولون إلى الودجات ذات الأرقام المزدوجة والعكس بالعكس . ولننظر إلى النتيجة من وجهة نظر الشركة المصنعة للنوع (z) سنجد أن الشركة سوف تخسر نصف زبائنها المحليين لصالح الشركات الأجنبية المجاورة التي تصنع الأنواع (j-1) و (j+1)، ولكنها سوف تربح من زبائن تلك الشركات عدداً مساوياً . ولهذا سوف تستمر بإنتاج (OQ) ودياً وسعر (OP)، ولكنها سوف تشرع بتصدير نصف ناتجها . ولننظر إلى النتيجة بدلالة تدفقات التجارة؛ سنجد أن فرنسا سوف تصدر نصف ناتجها من الودجات مفردة الأرقام، وأن إيطاليا سوف تصدر نصف ناتجها من الودجات مزدوجة الأرقام، وبالتالي سوف تكون تجارة الودجات متوازنة .

يعكس الاثران الثاني والثالث اللذان يعدلان هذه النتيجة النتائج المباشرة لتكثيف قائمة الودجات المتوفرة للمستهلكين الفرنسيين والإيطاليين . فقبل انفتاح التجارة، كانت قدرة الشركة الصانعة للنوع (z) على اجتذاب مزيد من المستهلكين مقيدة بمسافة الرقمين المحصورة بين النوع (z) والبدائل الأقرب تماثلاً معه والمتوفرة محلياً (j-2) و (j+2). بعد انفتاح التجارة تستطيع الشركة اجتذاب مزيد من الزبائن بسهولة أكثر، بسبب وجود مسافة رقم واحد فقط بين النوع (z) والبدائل الأقرب تماثلاً معه (j-1) و (j+1) الآتية من البلد الآخر . فضلاً عن أن المستهلكين الذي لم

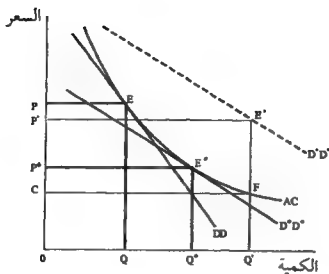
يشتروا ودجات من قبل سوف يتوجهون إلى سوق الودجات منجذبين بالقائمة الأغنى بالأنواع. تظهر المؤثرات الفورية في الشكل (٧-١٠) حيث يتزاح منحنى الطلب من (DD) إلى (DD'). ويفقد هذا المنحنى أكثر انبساطاً لوجود بدائل أقرب للنوع (j)؛ إنه يتزاح نحو الأعلى بسبب الانجذاب مزيد من المستهلكين إلى سوق الودجات.

سوف ترى كل شركة ذلك فرصة لرفع ناتجها والانتقال إلى نقطة مثل (E') حيث يكون ناتجها (OQ') وسعرها (OP'). وسوف تكون أرباحها (CFE'P'). ولكن كلاً من الشركات الأخرى سوف ترى الأمر بالطريقة ذاتها وسوف تحاول رفع ناتجها. ومن ثم سوف تنخفض أسعار الأنواع المجاورة، وسوف يتزاح منحنى الطلب على النوع (j) إلى اليسار، وسوف يتحقق توازن بعيد المدى عندما يكون منحنى الطلب هو (D''D') المماس لـ (AC) في (E''). والشركة سوف تنتج (OQ'') ودجات، وسوف يكون سعرها (OP'') وأرباحها صفراً، تماماً كما كانت قبل انفتاح التجارة. سوف تمود مكاسب هامة على المستهلكين، على أية حال، إذ تمكنوا من استهلاك مزيد من الودجات بأسعار أقل.

تُعزى الزيادة في استهلاك الودجات جزئياً إلى الزيادة في الطلب الناجمة عن زيادة عدد المستهلكين - أي عودة أولئك الذين لم يكونوا يشترون ودجات قبل انفتاح التجارة. ولكن سبب زيادة استهلاك الودجات يعود إلى ظاهرة أخرى - وهي انخفاض العدد الإجمالي للأنواع المنتجة وبالتالي انخفاض عدد الشركات. وسوف تقوم الشركات الباقية بإنتاج المزيد من الودجات، وسوف تكون قادرة على استغلال اقتصاد وفورات الحجم في إنتاج الودجات استغلالاً أكمل.

كيف يحدث ذلك الانخفاض؟ في البداية كان لدى مستهلكي كل بلد قائمة تحوي (n) نوعاً. فضاء انفتاح التجارة العدد متيحة الفرصة أمام بعض المستهلكين لانتقاء ودجات ثلاثتهم أكثر. ولكن أسأل نفسك ماذا ستفعل إذا عُرض عليك نوع شديد الشبه للنموذج المثالي في نظرك أو عرض عليك نوع بعيد الشبه من النوع المفضل لديك ولكن بسعر (OP'') بدلاً من (OP). لا شك سوف تختار الودج الأرخص، وهذا هو ما حدث في الشكل (٧-١٠). فكر في النتيجة على النحو التالي:

الشكل (٧-١٠): التجارة في ظل تنافس احتكاري



شرح الشكل (٧-١٠):

إن منحنى الطلب المحلي على النوع (z) من الودجات، قبل التجارة، هو (DD)، ومنحنى متوسط الكلفة للشركة التي تصنع ذلك النوع هو (AC). الناتج هو (OQ) والسعر هو (OP). ولدى توفر أنواع إضافية بفضل انفتاح التجارة، فإن التجارة تنقل منحنى الطلب إلى (D'D'). ويصبح هذا المنحنى أكثر انسياباً لأن الشركة تستطيع اكتساب مزيد من المستهلكين بفضل تخفيض سعرها؛ إنه يتزاح إلى الأعلى لأن مزيداً من المستهلكين يدخلون سوق الودجات. تنتقل الشركة مبدئياً من (E) إلى (E') رافعة ناتجها إلى (OQ') وخافضة سعرها إلى (OP'). وتكون عائداتها الإجمالية (OQ'E'P)، وتكاليفها الإجمالية (OQ'FC)، وأرباحها (CFE'P). ولكن الشركات الأخرى كلها تفعل الشيء نفسه وهكذا يتزاح كل منحنى طلب إلى اليسار. ويتحقق التوازن الجديد بعيد المدى في (E\*) حيث اختفت الأرباح، ويكون الناتج (OQ\*)، والسعر (OP\*). يقترن الانتقال من (E\*) إلى (E\*) بانخفاض في عدد الشركات الصانعة للودجات. تنتج كل شركة من الشركات المتبقية أكثر مما كانت تنتج في البداية [(OQ\*) أكبر من (OQ)] وتبيع إنتاجها بسعر أقل [(OP\*) أقل من (OP)].

قبل افتتاح التجارة، كانت فرنسا تنتج ( $n$ ) نوعاً مفرد الرقم، وكانت إيطاليا تنتج ( $n$ ) نوعاً مزدوج الرقم؛ وبعد افتتاح التجارة وإجراء جميع التعديلات الناجمة عن ذلك، صارت فرنسا تنتج الأنواع (١، ٤، ٧، وهكذا) في حين أصبحت إيطاليا تنتج الأنواع (٥، ٢، ٥، ٥، ٨، وهكذا). إن عدد الأنواع أكبر من ( $n$ ) وأصغر من ( $2n$ ) وتفرق بمقدار (٥، ١) رقماً. وهكذا فهي أقرب لبعضها البعض مما كانت عليه قبل التجارة ولكنها أكثر افتراقاً بعضها عن بعض مما كان يمكن أن تكون بدون أية إعادة لتنظيم الإنتاج. يستفيد المستهلكون أكثر بفضل الخيارات الأكثر والأسعار الأقل لأن التكاليف تكون قد خُفّضت بسبب تخفيض عدد الشركات وزيادة إنتاج كل شركة من الشركات المتبقية.

#### الابتكار، والنمو، والتجارة:

ما زالت النماذج التجارية ذات التنافس الاحتكاري تُستخدم على نطاق واسع لدراسة النمو الاقتصادي وعدد كبير من الإشكالات السياسية المتعلقة بالتجارة وبالنمو. كان علماء الاقتصاد يعاملون التغير التقني، إلى عهد قريب، على أنه أمر خارجي المنشأ - خارج النموذج الخاضع للدراسة. هكذا كانت نظرتنا إليه في الفصول السابقة عندما سألنا كيف يؤثر التحسن في كفاءة الاقتصاد على الإنتاج والتجارة والرفاه الاقتصادي. أما العمل الحالي في التغير التقني فإنه ينطلق من أن هذا التغير إنما هو أمر داخلي المنشأ - ضمن النموذج الخاضع للدراسة. وعندما تكون المنتجات تفاضلية ويكون الإدخال مقيداً باقتصاد وفورات الحجم، فإنه يكون لدى الشركات حافز على الاستثمار في البحث والتنمية والتطوير. وسوف تجد طرقاً جديدة لصناعة أنواع قديمة، أو تختبر منتجات جديدة تماماً. فعندما يكون إدخال صناعة ما مقيداً باقتصاد وفورات الحجم (أو بحماية الامتياز، من أجل ذلك الأمر) يمكن أن يكون الاستثمار في البحث والتطوير مربحاً جداً. إذ يمكن للمستثمرين أن يفوزوا ببعض مكاسب الرفاه التي تم الحصول عليها بفضل تخفيض تكاليف الإنتاج ويحسنون بذلك نوع المنتج أو يفتنون قائمة المستهلكين.

وعندما تسعى الشركات إلى تحقيق ربح أعظمي، فإن عليها أن تتخذ القرارات المعتادة بشأن المدخلات والناتج، ولكن عليها، كذلك، أن تقرر كيف تستثمر في ميدان البحث والتطوير. فقراراتها سوف تحدد معدل نمو الاقتصاد، والأهم من ذلك فيما يخص غايتنا، أنها تحدد طبيعة التجارة الخارجية للبلد. وللأسباب ذاتها، على أية حال، يحتمل أن تبحث الحكومات عن وسائل لتشجيع الاستثمار في البحث والتطوير. وعندما تفعل ذلك تنافسياً، فإنها، على أية حال، تجازف بتخفيض الرفاه الاقتصادي بقدر ما يفعلون عندما يدعمون صادراتهم.

ولنعدُ إلى المثال الذي درسته فيما سبق والذي فيه تبيع أكمي وإيدو ريوطات إلى البرازيل. ولنفرض أن أكمي وإيدو تحاولان تطوير غط جديد من الريوطات، وأنهما متكافئتان وسوف تنجحان في النهاية، وأنه كي تنجح الشركة الأولى لا بد لها من الاستحواذ على السوق البرازيلية بكاملها.

ولتكن قيمة السوق فيما يتعلق بالربوط الجديد هي (١٠) مليارات دولار، مقدرة بالربح الذي سيُجنى طيلة حياة المنتج، ولنفرض أن كل شركة تستثمر مليار دولار في البحث والتطوير. وبمثل هذه الافتراضات، فإن كل شركة (ويلد) سوف تقيم السوق البرازيلية بأربعة مليارات دولار. وهذه هي قيمة عدد احتمالات كسب السوق لسباق تطوير الربوط الجديد ناقصاً ما استثمرته الشركة في البحث [أي (١٠) مليارات مضمرة في (٥, ٠) مرات، ناقصة (١) مليار]. وهذا الرقم مُبين في المربع الأعلى الأيسر من الشكل (٧-١١) حيث لا تقوم الحكومتان الأمريكية واليابانية بدعم بحث شركتيهما.

ولنفرض الآن أن إعانة قدرها مليار دولار تقدمها الحكومة الأمريكية يمكن أن تزيد من احتمال نجاح شركة أكمي في كسب السباق؛ وليرتفع ذلك الاحتمال من (٥, ٠) إلى (٥, ٧٥). فإن قيمة السوق من وجهة النظر الأمريكية سوف ترتفع إلى (٥, ٥) مليار [(١٠) مليارات مضمرة في ٥, ٧٥ مرة ناقصة (٢) مليار من إجمالي الانفاق على البحث]، أما القيمة من وجهة النظر اليابانية فسوف تنخفض إلى

(٥, ١) مليار [(١٠) مليارات مضرورية في (٢٥, ٠) مرةً ناقصة (١) مليار]<sup>(٥)</sup>. وثُبِّنَ هذه الأرقام في المربع الأعلى الأيمن من الشكل (٧-١١) حيث تدعم أمريكا البحث، بينما لا تدعم اليابان البحث لديها. وبما أن الوضع متناسق هنا فإن الأرقام ذاتها تظهر في المربع الأسفل الأيسر، حيث تدعم اليابان البحث، في حين لا تدعم أمريكا البحث لديها. وأخيراً، تعكس الأرقام الموجودة في المربع الأسفل الأيمن النتيجة عندما تقدم إعانات للشركتين كليهما. إنهما متكافئتان ثانية، بيد أن مبلغ مليار دولار إضافي يُنقِض على البحث ينبغي أن يُحسم من القيمة التي تلحقها كل بلد بالسوق البرازيلية.

من الواضح، أن لدى الحكومتين سبب للموافقة على ألا تتنافسا بدعم البحث. أما إذا كانا لا تثق إحداهما بالأخرى، فإن كليهما سوف تتصرفان تصرفاً دفاعياً فتدعمان شركتيهما. أما إذا قررت أمريكا ألا تدعم شركتها، فإن قيمة السوق سوف تكون (٤) مليارات دولار عندما تتخذ اليابان القرار نفسه، وتكون (٥, ١) مليار دولار عندما تدعم اليابان شركتها. وإذا ما قررت أمريكا دعم شركتها فإن قيمة السوق سوف تكون (٥, ٥) مليار دولار عندما لا تدعم اليابان شركتها، وتكون (٣) مليار دولار عندما تدعم اليابان شركتها. وإذا لم تكن أمريكا متأكدة من أن اليابان سوف لا تقدم دعماً، فإن ذلك يجعل أمريكا تعلل تقديمها دعماً لشركتها. ولكن اليابان سوف تجري المقارنات نفسها وسوف تصل إلى النتائج ذاتها. ومن ثم، فإن الحكومتين سوف تقدمان دعماً وسوف تنتهيان في المربع الأسفل الأيمن.

(٥) بما أن مزبداً من البحث يؤدي إلى رفع قيمة السوق من وجهة نظر شركة أكمي، علينا أن نسأل لماذا لا تنفق المزيد على البحث دون مساعدة من حكومتها. وغير جواب هو أن أكمي لا تستطيع أن تتوقع تنفيذه كل نفقاتها. ويمكن أن يحصل هذا إذا لم نستطع تسجيل اختراعاتها أو إذا توقعت فقدان علمائها ومهندسيها لصالح شركات أمريكية أخرى ترغب في دفع رواتب أعلى لهم بسبب مهاراتهم ودرائهم بالعمل الجاري في مختبرات شركة أكمي.

الشكل (٧-١١): تحليل استراتيجي لإعانات البحث

|                    |        | الخيارات الأمريكية |           |
|--------------------|--------|--------------------|-----------|
|                    |        | لا دعم             | دعم       |
| الخيارات اليابانية | دعم    | 4.4°               | 5.5, 1.5° |
|                    | لا دعم | 1.5, 5.5°          | 3.3°      |

شرح الشكل (٧-١١) :

إن الرقم الأول في كل خلية يشير إلى الزيادة في الدخل القومي الأمريكي الناجم عن السياستين الموافقتين لذلك . أما الرقم الثاني (ذو النجمة) فيشير إلى الزيادة في الدخل القومي الياباني . وكل رقم هو قيمة عدد احتمالات السوق البرازيلية في كسب السوق ناقصة الانفاق الإجمالي على البحث . وعندما تتصرف الحكومتان الأمريكية واليابانية تصرفاً دفاعياً، فإن كلا منهما سوف تدعم البحث الذي تجريه شركتها، على الرغم من أن ذلك السلوك سوف يسفر عن خفض الدخل القومي لكل من البلدين.

هذا المثال بسيط جداً . فهو يتجاهل مؤثرات الإعانات على احتمال أن الاكتشاف سوف يحصل في واقع الأمر، مركزاً، بدلاً من ذلك، على احتمال أن

شركة إحدى البلدين سوف تتوصل إلى ذلك الاكتشاف . كما يهمل المشكلة الصعبة وهي تعيين أي من الشركتين سوف تتوصل إلى ذلك الاكتشاف ، بافتراض أن هناك شركة واحدة في كل بلد . ولكن هذا المثال يوضح السلوك التنافسي للحكومتين والمشابه للخطر الذي سوف ترديان فيه عندما تشرعان بدعم الصادرات والانتاج .

عمل تجريبي على تجارة ما بين الصناعات :

إن دراسة تجريبية تجرى على تجارة ما بين الصناعات ، تقلل من أهمية التحولات التي حددت معالمها في النماذج التي ما زلنا نقوم بدراستها حتى الآن . يقاس مستوى تجارة ما بين الصناعات عادة بالدالة التالية :

$$T = 1 - \frac{(X_{ijk} - X_{jik})}{X_{ijk} + X_{jik}}$$

حيث  $(X_{ijk})$  هي قيمة أو حجم صادرات البلد (i) إلى البلد (j) في مجموعة المنتجات (K)؛ و  $(X_{jik})$  هي مسار التجارة في الاتجاه المعاكس . إن الدالة (T) تكون صفراً عندما تتدفق التجارة في اتجاه واحد [أي عندما تكون  $(X_{ijk} = \text{صفراً})$  ، أو  $(X_{jik} = \text{صفراً})$ ] ولكن الدالة تساوي (١) عندما تتوازن التجارة تماماً [أي عندما يكون  $(X_{ijk} = X_{jik})$ ]<sup>(٦)</sup> .

(٦) بالرجوع إلى الجدول (٧-١) يمكننا حساب (T) فيما يتعلق بتجارة الولايات المتحدة في المسجلات والأشرطة والأسطوانات :

$$T = 1 - \frac{(2050 - 1683)}{2050 + 1683} = 1 - \frac{367}{3733} = 0.902$$

والتي تقول إن التجارة في مجموعة المنتجات هذه تقترب من كونها تجارة ما بين الصناعات . ومتوسط قيمة (T) من أجل التجارة في سلع مصنعة يقع بين (٠,٥) و (٠,٧٥) ، فيما يتعلق بمعظم البلدان الصناعية ؛ انظر ديفيد غرين أواي (David Greenaway) وكريس ميلنر (Chris Milner) : علم اقتصاد تجارة ما بين الصناعات (أكسفورد ، بلاك ، ويل ، Blackwell ، ١٩٨٦) ، الجدول (٥-٣) .



الجدول (٧-٢): خصائص البلد والمنتج المؤثرة في  
مستويات تجارة ما بين الصناعات  
بين أزواج من البلدان

| الأنتر     | الخصائص  |
|------------|--|
| إيجابي     | متوسط دخول البلدين لكل فرد                           |
| سلبي       | الفرق في الدخل لكل فرد                               |
| إيجابي     | متوسط إجمالي دخول البلدين                            |
| سلبي       | الفرق في مجمل الدخل                                  |
| إيجابي     | متوسط توجيه التجارة للبلدين                          |
| سلبي       | المسافة بين البلدين                                  |
| إيجابي     | حدود مشتركة بين البلدين                              |
| إيجابي (١) | لغة مشتركة بين البلدين                               |
| إيجابي     | عضوية في كتلة تجارية عامة                            |
| إيجابي (ب) | فروق المنتجات ضمن الصناعة                            |
| سلبي       | اقتصاد وفورات الحجم للشركات المنخرطة في الصناعة      |
| سلبي       | التركيز الصناعي في الصناعة                           |
| سلبي (ج)   | إنتاج متعدد الجنسيات تقوم به شركات منخرطة في الصناعة |
| لا يوجد    | مستوى متوسط التعريفات فيما يتعلق بالصناعة            |
| سلبي       | تبدد التعريفات ضمن الصناعة                           |

المصدر : تمت موازنة هذا الجدول من بيلا بالاسا (Bela Balassa) ولوك بوينز (Luc Bu-wens) : تغير الأنماط التجارية في السلع المصنعة (أمستردام، هولندا الشمالية، ١٩٨٨)، الجدول (٨-١). يشار إلى الأثر بـ (لا يوجد) عندما لا يكون ذلك الأثر ذا أهمية عند المستوى (٠,٠٥)

(أ) إيجابي فيما يتعلق بالإنكليزية والفرنسية والألمانية والبرتغالية، ولكنها ليست كذلك فيما يتعلق بالإسبانية والاسكتلندية.

(ب) لقد استخدمت مقاييس ثلاثة في آن واحد: دليل أسعار التصدير (قيم الوحدات) ضمن الصناعة، ودليل تبدد فيما يتعلق بالأرباح، ومقياس نفقات الإعلان. لهذه المقاييس الثلاثة مؤثرات إيجابية.

(ج) لقد استخدم متحولان في آن واحد: مقياس الدخل الآتي من فروع أجنبية ومقياس التجارة مع الفروع الأجنبية. ولكليهما مؤثرات سلبية.

إن الجدول (٧-٢) يلخص واحدة من أكثر الدراسات التجريبية الطموحة التي تشمل (٣٨) بلداً و(١٥٢) مجموعة منتجات. تحاول هذه الدراسة توضيح قيمة (T) فيما يتعلق بكل مسار تجاري ثنائي.

إن المتحولات الخمسة الأولى المدرجة في هذا الجدول تتعلق بالخصائص العامة للبلدين المتاجرين، ولكل منهما أثرٌ متوقع. توحي نماذج التنافس الاحتكاري بأن البلدان ذات الدخل العالية يتوقع أن تنخرط بكثافة في تجارة ما بين الصناعات لأن مستهلكيها سوف ينفقون جزءاً كبيراً من دخولهم على السلع المصنعة المتقدمة والتي تنزع إلى التنوع الكبير. وبالعكس، فإنه يتوقع من البلدان ذات المستويات المختلفة من الدخل أن يكون لديها أذواق مختلفة، وبالتالي يكون انخراطها في تجارة ما بين الصناعات أقل. وبالمثل، يمكن أن نتوقع من البلدان الكبيرة أن تنتج أنواعاً عديدة من السلع المصنعة، ويمثل حجم البلد عادة بمستوى دخلها القومي. وأخيراً إن البلدان الموجهة خارجياً، مع وجود حواجز تجارية منخفضة، تنزع كذلك إلى الإسهام بكثافة في تجارة الصناعة الداخلية.

وتتعلق المتحولات الأربعة التالية بخصائص العلاقات الثنائية بين كل بلدين. تؤدي المسافة إلى تشييط تجارة ما بين الصناعات كما تنزع تكاليف النقل إلى تخفيض حصة كل بلد من سوق شريكها: لقد حدث هذا في نموذج الاحتكار القومي الخالص الذي أدى إلى تنافس احتكار القلة، ويمكن توقع حدوثه أيضاً بين بلدين

مشتركتين بحدود أو بلغة، وهذا لا بد أن يروج تجارة ما بين الصناعات، لأن المستهلكي كل بلد سوف يكونوا على دراية دقيقة بمدى السلع المتوافرة في البلدان المجاورة وتنوعها. كما أن العضوية في كتلة تجارية عامة، مثل الجماعة الأوروبية، تشجع تجارة ما بين الصناعات.

أما المتحولات السنة الأخيرة فتتعلق بخصائص الصناعات ومجموعات المنتجات أكثر مما تتعلق بخصائص البلدان. إن لمقاييس الفروق بين المنتجات أثراً إيجابياً تتنبأ به نماذج التنافس الاحتكاري. ولكن يبدو أن لاقتصاد وفورات الحجم، والتركيز الصناعي مؤثرات عكسية. ففي المثالين اللذين درسنا في هذا الفصل، استخدم اقتصاد وفورات الحجم لتقييد الإدخال ولتوليد تجارة ما بين الصناعات. إضافة إلى أن التركيز الصناعي لا بد أن يسفر عن الاختراق المتبادل للأسواق القومية الذي يحدث في نموذج تنافس احتكار القلة. يبدو أن القوى العاملة في الاتجاه المعاكس تبدو مهيمنة. وحيثما يوجد اقتصاد وفورات الحجم أو شركات كبرى في الصناعة، توجد فرص لتوحيد الانتاج وتنويعه أيضاً؛ علماً بأن التوحيد القياسي يؤدي إلى التخصص أكثر مما يؤدي إلى تجارة ما بين الصناعات. وبالمثل، يمكن لمدى الانتاج المتعدد الجنسيات أن يقطع طريقين. فهو يحل محل التجارة، من جهة؛ إذ إن الشركات التي تنتج محلياً لسوق خاصة معينة لا ينبغي عليها أن تصدر إلى تلك السوق. كما أن الانتاج المتعدد الجنسيات يخلق التجارة، من جهة أخرى؛ إذ إن الشركات التي تنتج محلياً غالباً ما تستورد قطع الغيار، ومكونات المعامل من مصانع في بلدان أخرى. في هذه الدراسة يبدو أن الأثر المؤدي إلى استبدال التجارة هو الذي يسود. وأخيراً، ربما تؤدي التعريفات وغيرها من الحواجز التجارية إلى الحد من تجارة ما بين الصناعات، ولكن مؤثراتها ضعيفة نوعاً ما في هذه الدراسة وسواها من الدراسات.

### خلاصة :

لا يمكن للنماذج ذات الأسواق التنافسية الشاملة أن توضح التجارة ذات الاتجاهين ضمن مجموعة منتجات واحدة. ومع ذلك فإن تجارة ما بين الصناعات هذه تخلق جزءاً كبيراً من التجارة الدولية، خصوصاً بالسلع المصنعة. إننا بحاجة إلى النماذج ذات الأسواق غير الكاملة لتفسير ذلك.

عندما تُحتكر سوقان محليتان لبلدين ما، فإن انفتاح التجارة يكتفئ التنافس؛ ويحل احتكار القلة محل الاحتكار فتتخفّض الأسعار والأرباح. ويخسر المنتجون، في حين يكسب المستهلكون، وتكون المكاسب أكبر من الخسائر. يمكن للتجارة أن تنطلق حتى عندما تنتج شركات البلدين سلعاً متماثلة تماماً وتبيعها بأسعار واحدة.

وعندما تتميز سوقا البلدين بالتنافس الاحتكاري بما في ذلك المنتجات المتنوعة، فإن التجارة ترفع عدد الأنواع المتوفرة. كما يمكن أن تخفّض العدد المنتج في كل بلد جنباً إلى جنب مع تخفيض عدد المنتجين، فأنحة بذلك المجال أمام الشركات المنتجة الباقية لاستغلال اقتصاد وفورات الحجم، وتخفيض تكاليف الإنتاج. وتكون التجارة مربحة بفضل هذين السببين.

وفي ظروف التنافس غير الكامل، تتولد لدى الحكومات حوافز لدعم صادراتها أو دعم البحث لتطوير صادرات جديدة بهدف الحصول على أرباح أكبر من الأسواق الأجنبية. وعندما تنتقم حكومات أخرى، فإنه تحدث خسائر في كل مكان، فتتسأ حاجة لعقد اتفاقات ملزمة لمنع ذلك من الحدوث.

وأخيراً، لا بد من التذكير بأن نماذج التنافس الغامض (غير التام) يمكنها توضيح تجارة ما بين الصناعات، ولكنها لا تستطيع بحد ذاتها تفسير السبب الذي يجعل بلداناً بعيدة مصدرة خالصة لمصنوعات معينة، ومستوردة خالصة لمصنوعات أخرى، ومصدرة أو مستوردة خالصة لسلع أخرى. ينبغي ربط تلك النماذج مع سواها، كما هو الحال في النموذج الريكاردي المعدل، أو في نموذج هيكرس-أوهلين، لتوضيح النمط التجاري تماماً.

## أسئلة ومقارن :

(١) اشرح المعلومة الواردة في النص والقائلة إن عقد اتفاق (كارتل) بين أكمي وإيدو لمنع التجارة من تخفيض أرباحهما ربما تلغي المكاسب الناجمة عن التجارة.

(٢) لتكن سوق الربوطات اليابانية تساوي نصف السوق الأمريكية . واثم الشكلين (٣-٧) و (٤-٧) لتبين التوازن في كل سوق بعد انفتاح التجارة؛ حدد سعر التوازن في كل سوق . وصادرات إيدو إلى السوق الأمريكية، وصادرات أكمي إلى السوق اليابانية .

(٣) واثم الشكلين (٣-٧) و (٤-٧) لتبين ما الذي يحدث عندما تفرض الحكومة الأمريكية تعرفه استيراد على الربوطات . بين التغيرات في مبيعات أكمي ومبيعات إيدو في السوق الأمريكية، والتغير في سعر التوازن . هل هناك أي أثر على مبيعاتهما في السوق اليابانية؟ ما الذي يحدث لأرباح أكمي؟ (ربما يكون معينا لك أن تنظر إلى التعرفة على أنها معادلة للزيادة في التكلفة الحدية لبيع ربوطات إيدو في السوق الأمريكية) .

(٤) لتوضيح موثرات دعم البحوث، افترض النص أن الدعم يؤثر على احتمال أن شركة معينة سوف تكسب السباق لتطوير ربوط جديد، ولكنه لا يؤثر على احتمال أن شخصاً ما سوف يطوره في النهاية . لقد طُرح ذلك الافتراض على أنه مؤكد . افرض، بدلاً من ذلك، أن احتمال النجاح هو (٤ ، ٠) عندما لا يكون هناك دعم، وأنه سيرتفع إلى (٨ ، ٠) عندما تدعم كلتا الحكومتين البحوث . وافرض أن شركتي أكمي وإيدو متكافئتان تماماً، وافرض أن الحكومتين متدعمان البحث .

(٥) في النموذج الريكاردى المعدل، يمكن لبلد صغير أن يستحوذ على معظم المكاسب الناجمة عن التجارة . يمكن أن يحدث الشيء نفسه في تجارة في ظل تنافس احتكاري، ولكنه يحدث لأسباب أخرى مختلفة . إن ذلك يتعلق بإغواء قائمة المستهلكين . اشرح ذلك .



## التجارة وحركة عوامل الانتاج

قضايا :

يفحص هذا الفصل مجموعتين من القضايا . يستخدم الجزء الأول من الفصل نظرية التجارة لبيان ما يحدث عندما تستطيع عوامل الانتاج التنقل بحرية من بلد إلى بلد . إنه يركز على ثلاث قضايا هي :

\* كيف تؤثر حركة نمو عوامل الانتاج على النواتج الإجمالية للبلدان المنخرطة في التجارة وعلى تركيب ناتج كل بلد .

\* كيف تؤثر حركة عوامل الانتاج على تدفقات التجارة ومعدلات التبادل التجاري والرفاه الاقتصادي .

أما الجزء الثاني من الفصل فيتعامل مع بعض القضايا الكبرى التي تثيرها نظرية حركة عوامل الانتاج ولكنها لا تعالجها معالجة كاملة ، وهذه القضايا هي :

\* لماذا تنخرط الشركات في الانتاج المتعدد الجنسيات ، واضعة مصانع في بلدان عديدة بدلا من وضعها في بلد واحد .

\* كيف يؤثر الانتاج المتعدد الجنسيات على الاقتصاديات الفردية المنخرطة في التجارة وعلى التجارة فيما بينها .

يتتهي الفصل برحلة قصيرة في نظرية الضرائب . عندما تقيم الشركات والأفراد في بلد واحد ولكنهم يحصلون على دخل في بلد آخر ، فأى المبادئ التي ينبغي أن تحكم ضرائب ذلك الدخل ؟

## آفاق وأهداف :

لقد ركزنا فيما فعلناه حتى الآن على الدولة القومية بوصفها وحدة تحليل أساسية وقدرنا مؤثرات التجارة على رفاه المستهلك النموذجي . فعندما فحصنا تشكل رأس المال، على سبيل المثال، قمنا بمقارنة حجمي التغيرين اللذين أثرا في رفاه المستهلك النموذجي في البلدان النامي - التغير في الدخل الحقيقي مقدراً بالأسعار الأولية والتغير في معدلات التبادل التجاري الناجم عن التغير في مزيج النواتج .

عندما نتعامل مع حركة رأس المال أو العملة من بلد إلى بلد لا يعود التركيز على الدولة القومية والمستهلك النموذجي ذا معنى . إنه من الصعب ، في واقع الأمر ، تحديد المستهلك النموذجي ، لأن حركة عوامل الإنتاج يمكن أن تشمل حركة المستهلكين أيضاً . فعندما ينتقل العمال من البرتغال إلى بريطانيا ، فعل بنبغي أن نتعامل مع هؤلاء العمال بوصفهم عمالاً برتغاليين أم بريطانيين ؟ وعندما ينتقل رأس المال من بريطانيا إلى البرتغال ، فهل ينبغي أن نعيد تصنيف أصحاب رؤوس الأموال تلك ؟

حتى عندما نجيب على هذه الأسئلة بوضوح ، وعندما نستطيع تحديد المستهلك النموذجي في كل بلد ، فإن المفهوم بحد ذاته يلبس بعض القضايا الهامة بالغموض . لماذا تقيّد بعض البلدان الهجرة ؟ هنالك ، بالطبع ، أسباب سياسية وثقافية . وللوصول إلى الأسباب الاقتصادية ، على أية حال ، فإن علينا التمييز بين المؤثرات المترتبة على دخول المهاجرين والمؤثرات المترتبة على دخول الآخرين ، وليس التمييز بين متوسط الآثار المترتبة على المهاجرين وسواهم .

سوف نستمر في التركيز على التغيرات بعيدة المدى في النواتج والدخول - تلك التي نستطيع تحديدها بعد أن يتم انتقال عوامل الإنتاج وتحديد موقعها تحديداً مثالياً . أولاً ، سوف ننظر إلى المؤثرات على الناتج العالمي المعرف بأنه كمية النواتج في البلد المضيف والبلدان المنشأ ، لنرى كيف أن حركة عوامل الإنتاج قد أثر على كفاءة الاقتصاد العالمي . وثانياً ، سوف ننظر إلى الآثار التوزيعية عن طريق فحص التغير في دخول ثلاث مجموعات هي : أولئك الذين ينتقلون (أو يتقلون رؤوس أموالهم) من البلد المنشأ إلى البلد المضيف ، وأولئك الذي يقيمون أساساً في البلد



المضيف، وأولئك الذين يظلون هناك في البلد المنشأ. فضلاً عن أنه ينبغي علينا النظر بشكل منفصل إلى المؤثرات المترتبة على مكاسب العمالة ورأس المال والأرض التي يمكن أن تكون مختلفة جداً.

على الرغم من أننا سوف نتبنى تصنيفاً آخر لمؤثرات الرفاه، فإننا سوف نتبع المنهج العام نفسه المثبت للدراسة النمو الاقتصادي. سوف نركز على حركة رأس المال الأسهل تحليلاً من حركة العمالة، وسوف ندرس مؤثرات حركة عوامل الانتاج في كلا النموذجين المستخدمين من قبل وهما: النموذج الريكاردي المعدل، ونموذج هيكرس - أوهلين.

من السهل أن نجد أسباباً لحركة عوامل الانتاج في النموذج الريكاردي المعدل، ومن السهل أيضاً تحليل نتائج هذه التحركات. ويمكننا أن نسأل كيف تغير حركة عوامل الانتاج والناتج والمكاسب عندما لا يكون هناك أية تغيرات أخرى في البلدان ذات العلاقة، ونسأل فيما بعد، كيف تؤثر تلك التغيرات في نمط الاستخدام، وأخيراً نسأل كيف تؤثر التغيرات في الاستخدام على المكاسب الحقيقية في البلدان المضيفة والبلدان المنشأ. وسوف نرى أن حركة عوامل الانتاج تنزع لأن تكون ذاتية التحديد في النموذج الريكاردي المعدل. إن التغيرات في المكاسب في البلدين تلغي الدافع إلى مزيد من حركة عوامل الانتاج.

إنه من الصعب إيجاد أسباب اقتصادية لحركة عوامل الانتاج في نموذج هيكرس - أوهلين، لأن التجارة الحرة تؤدي إلى تساوي الأسعار، وبالتالي تجرد رأس المال والعمالة من أي حافز على الانتقال. فعلينا، إذن، وضع عقبة أمام توازن الأسعار - والعمالة من أجل أن ندق إسفيناً بين أسعار العوامل في البلدين. وتعتمد مؤثرات حركة عوامل الانتاج الناجمة عن ذلك على طبيعة هذه العقبة. ففي بعض الحالات سوف تؤدي حركة عوامل الانتاج إلى إزاحة العقبة ذاتها، متيحة للتجارة أن توازن أسعار عوامل الإنتاج في البلدين، وإنهاء الحافز على انتقال عوامل الانتاج. وفي حالات أخرى، لا تستطيع تحركات عوامل الانتاج إزاحة العقبة وتستمر حركة عوامل الانتاج على زخمها إلى أن تؤدي إلى إلغاء التجارة ذاتها.

## نحركات رأس المال في النموذج الريكاردي المعدل :

لتذكر السمات الرئيسة للبلدان في النموذج الريكاردي المعدل . لدى بريطانيا والبرتغال الكميات ذاتها من العمالة ، ولكن لدى بريطانيا رأس مال أكبر من البرتغال ، ولدى البرتغال أرض أكثر من بريطانيا . فعندما تكون الأذواق والتكنولوجيا في البلدين متماثلة ، وتكون التجارة حرةً بينهما تصدر بريطانيا القماش في حين تصدر البرتغال النبيذ . ومع ذلك لا تؤدي التجارة الحرة إلى تساوي أسعار عوامل الإنتاج في البلدين . وعندما تكون كتلة رأس المال في كل من البلدين مختلفة اختلافاً كبيراً عن البلد الأخرى ، ويغزو المنتج الحدي لرأس المال في صناعة القماش البريطانية أدنى ، يكون العائد الحقيقي إلى رأس المال في بريطانيا أدنى كذلك ، سواء قدر بالقماش أم بالنبيذ<sup>(١)</sup> . وهكذا يكون هناك حافز لانتقال رأس المال من بريطانيا إلى البرتغال .

(١) يمكننا برهنة هذه المقولة باستدكار نتائج تشكل رأس المال التي حصلنا عليها من الحالة الخاصة التي درسناها في الفصل الخامس حيث ظل الأجر الحقيقي ثابتاً في بريطانيا إذا ما قدر بالنبيذ . ولكن المنتجات الحدية لرأس المال متساوية مبدئياً في بريطانيا والبرتغال ، ثم تدخل تشكل رأس المال في بريطانيا . فينخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال في كلتا البلدين ولكنه ينخفض أكثر في بريطانيا . ويتم البرهان في خطوات ثلاث هي :

١ - تعتمد المنتجات الحدية في كل صناعة فقط على نسبة رأس المال إلى العمالة المتعلقة بالصناعة . فإذا كانت المنتجات الحدية لرأس المال متساوية في صناعة القماش في البلدين كليهما ، فإن نسبتي رأس المال إلى العمالة في البلدين ينبغي أن تتساويا ، أيضاً ، الأمر الذي يعني أن المنتجات الحدية للعمالة يجب أن تكون متساوية كذلك . وبالتضمين ينبغي أن تكون الأجور الحقيقية متساوية سواء قدرت بالقماش أم بالنبيذ .

٢ - إن تشكل رأس المال في بريطانيا يرفع الأجر الحقيقي في البلدين مقدراً بالقماش ، ولكنه يرفعه في بريطانيا أكثر . وإلا لظل الأجر الحقيقي المقدّر بالنبيذ ثابتاً في بريطانيا ، مع انخفاضه في البرتغال ، وذلك ما حدث في الفصل الخامس .

٣ - عندما يرتفع الأجر الحقيقي في بريطانيا بنسبة أكبر فإن المنتج الحدي للعمالة ينبغي أن يرتفع بنسبة أكبر أيضاً في صناعة القماش البريطانية . ولهذا ينبغي أن ينخفض المنتج الحدي لرأس المال بنسبة أكبر في صناعة القماش البريطانية ، ويكون بعدئذ أدنى في بريطانيا منه في البرتغال .

## المؤثرات الأولية لحركة رأس المال :

الحالة الأولية موصوفة في الشكل (٨-١). يبين المنحنى (AC) العلاقة بين المنتج الحدي لرأس المال في صناعة القماش البريطانية وكمية رأس المال في بريطانيا، مع معرفة عدد العمال في الصناعة. فعندما يكون رأس المال ( $OK_1$ )، يكون المنتج الحدي لرأس المال (OR) ياردة من القماش وهي كمية تقيس العائد الحقيقي إلى رأس المال بدلالة القماش. وهكذا يكسب أصحاب رأس المال ( $ORBK_1$ ) ياردة من القماش. ويبين المنحنى ( $A^*C^*$ ) العلاقة السائدة في البرتغال، مع فرض معرفة عدد العمال في صناعة القماش البرتغالية (المنحنى البرتغالي أعلى وأكثر إنسياساً من المنحنى البرتغالي، لأن العمال الذين يستخدمون في صناعة القماش البريطانية أكثر عدداً). وعندما تكون كمية رأس المال هي ( $OK_2$ ) في البرتغال، يكون المنتج الحدي لرأس المال ( $OR^*$ ) ياردة من القماش، ويكسب أصحاب رأس المال ( $OR^*PK_2$ ) ياردة من القماش.

هناك نقطة هامة حول منحنيات المنتجات الحدية. نوردها هنا، وهي أن المساحة الموجودة تحت منحنى المنتج الحدي تقيس المنتج الإجمالي للصناعة. إذ عندما يكون عرض رأس المال يساوي ( $OK_1$ ) في بريطانيا، يكون ناتج القماش ( $OABK_1$ ) ياردة. ومن ثم يكسب العمال في صناعة القماش البريطانية ( $RAB$ ) ياردة، وهو الفرق بين الناتج الإجمالي والمدفوعات لأصحاب رأس المال. إن ناتج القماش في البرتغال هو ( $OA^*PK_2$ ) ياردة، ويكسب العمال في الصناعة البرتغالية ( $R^*A^*P$ ) ياردة من القماش.

وعندما يكون انعائد الحقيقي لرأس المال أدنى في بريطانيا، يكون لدى أصحاب رأس المال حافز لنقل بعض رأس المال إلى البرتغال. ويبين الشكل (٨-١) هذه النتائج الأولية بوضوح. لنفرض أن ( $K_1K'_1$ ) من رأس المال البريطاني قد نقلت

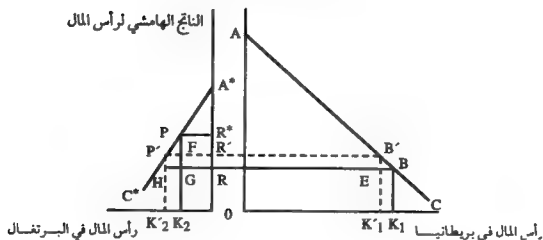
إلى البرتغال، خافضة كتلة رأس المال إلى  $(OK_1')$  في بريطانيا ورافعة إياه في البرتغال إلى  $(OK_2')$  [أي أن  $(K_1K_1' = K_2K_2')$ ] وينجم عن ذلك مباشرة خمس نتائج هي :

**أولاً :** إن انتقال رأس المال يلغي تماماً الفرق بين المنتجات الحديدية في البرتغال وبريطانيا . يرتفع المنتج الحدي لرأس المال في بريطانيا إلى  $(OR')$ ؛ وينخفض في البرتغال إلى  $(OR)$  . [إن انتقالاً أقل لرأس المال يؤدي إلى تقليل الفرق وليس إلى إلغائه] . لهذا تعد حركة عوامل الإنتاج ذاتية التحديد . ويفضل سد الفجوة فيما بين المنتجات الحديدية وبالتالي إلغاء الفرق بين العائدات الحقيقية، فإن حركة عوامل الإنتاج يزيل الحافز لدى مالكي رأس المال على نقل أية كمية أخرى من رأسمالهم .

**ثانياً :** يرفع هذا الانتقال الناتج العالمي للقماش، رافعاً بذلك كفاءة الاقتصاد العالمي . يهبط الناتج إلى  $(OABK_1')$  في بريطانيا ويرتفع إلى  $(OA^*PK_2')$  في البرتغال . نلاحظ أن الشكل (٨-١) يبين، على أية حال، أن الزيادة في الناتج البرتغالي أكبر من النقصان في الناتج البريطاني بكمية قدرها  $[1/2 (K_1K_1' \times RR^*)]$  ياردة من القماش حيث  $(K_1K_1')$  تشير إلى انتقال رأس المال و  $(RR^*)$  تشير إلى الفجوة الأولية بين المنتجات الحديدية وإذا لم يكن هناك مثل هذه الفجوة، فإن انتقال رأس المال لن يرفع الناتج العالمي . وبدون تلك الفجوة، على أية حال، لا ينقل أصحاب رأس المال رأسمالهم لأن معدلات العائد لن تختلف . ويشرح هذه النقطة بعبارات عامة نقول إن حركة عوامل الإنتاج الذي نشطها الاختلاف في العائدات الحقيقية ترفع كفاءة الاقتصاد العالمي .

**ثالثاً :** إن انتقال رأس المال يرفع دخول أصحاب رأس المال حتى وإن أزال الفجوة القائمة بين المنتجات الحديدية . فقد كسب رأس مالهم  $(K_1EBK_1')$  في بريطانيا وسوف يكسب  $(K_2^*PK_2)$  في البرتغال . ومن ثم ترتفع دخولهم بمقدار  $(HPFG)$  ياردة من القماش .

إلى البرتغال قبل إعادة توزيع العملة



يعطي المنحنى (AC) المنتج الحدي لرأس المال في صناعة القماش البريطانية. وتشغيل رأس مال قدره ( $OK_1$ ) في تلك الصناعة مبدئياً، يكون المنتج الحدي (OR) وناتج القماش ( $OABK_1$ ). وتكون المدفوعات إلى رأس المال ( $OR \times OK_1$ ) أو ( $ORBK_1$ )، والمدفوعات للعمالة ( $RAB$ ). وعندما ينتقل رأس مال قدره ( $K_1K'_1$ ) من بريطانيا إلى البرتغال، يرتفع المنتج الحدي إلى ( $OR'$ ) وينخفض ناتج القماش إلى ( $OAB'K'_1$ ) وترتفع المدفوعات إلى رأس المال المتبقي في بريطانيا من ( $OREK'_1$ ) إلى ( $ORB'K'_1$ ) وتنخفض المدفوعات إلى العمالة إلى ( $R'AB'$ ). وبالتالي فإن خسارة العمال البريطانيين أكبر من كسب أصحاب رأس المال المتبقين في بريطانيا بمقدار ( $EBB'$ ). ويعطي المنحنى ( $A^*C^*$ ) المنتج الحدي في صناعة القماش البرتغالية. بتشغيل رأس مال قدره ( $OK_2$ ) في تلك الصناعة مبدئياً، يكون المنتج الحدي ( $OR^*$ ) وناتج القماش ( $OA^*PK_2$ ). وتكون المدفوعات إلى رأس المال ( $OR^*PK_2$ ) وإلى العمالة ( $R^*A^*P$ ). وعندما ينتقل رأس مال قدره ( $K_2K'_2$ ) إلى البرتغال، ينخفض المنتج الحدي إلى ( $OR'$ ) ويرتفع ناتج القماش إلى ( $OA^*P'K'_2$ ). وتهبط المدفوعات إلى رأس المال مبدئياً في البرتغال من ( $OR^*PK_2$ ) إلى ( $OR'FK'_2$ ) وترتفع المدفوعات إلى العمالة إلى ( $R^*A^*P'$ ). ومن ثم يكون كسب عمال البرتغال أكبر من خسارة أصحاب رأس المال الذين ظلوا في البرتغال بمقدار ( $FPP$ ).

وأبصاراً : يؤدي انتقال رأس المال إلى إعادة توزيع الدخل في بريطانيا من العمالة إلى رأس المال . الملاحظة (٨-١) تبين أن أصحاب رأس المال المتبقين في بريطانيا يحصلون على كسب إضافي قدره  $(RR^*B^*E)$  ياردة من القماش ، ولكنها تبين أن مكاسب العمال البريطانيين تنخفض بمقدار  $(RR^*B^*B)$  ياردة من القماش . ومن ثم يكون لدى أصحاب رأس المال البريطانيين سبباً لتحديد انتقال رأس المال من بريطانيا إلى البرتغال ، ويكون لدى العمال البريطانيين سبب لمعارضة ذلك . فضلاً عن أن الحكومة البريطانية لا تستطيع التعويض عن العمال بفرض ضريبة على جزء من المكاسب التي تعود على أصحاب رأس المال لأن خسارة العمالة أكبر من مكسب أصحاب رأس المال .

خامساً : يؤدي انتقال رأس المال إلى إعادة توزيع الدخل في البرتغال من رأس المال إلى العمالة . تبين الملاحظة (٨-١) أن مكاسب أصحاب رأس المال مبدئياً في البرتغال تنخفض بمقدار  $(R^*R^*PF)$  ياردة من القماش ، بيد أن العمال البرتغاليين يكسبون  $(R^*R^*PP^*)$  ياردة إضافية من القماش . ومن ثم يكون لدى العمال البرتغاليين سبباً لتحديد انتقال رأس المال ، ولكن يكون لدى أصحاب رأس المال البرتغاليين سبب لمعارضة ذلك . إلا أن الحكومة البرتغالية تستطيع تعويض أصحاب رأس المال بفرض ضريبة على جزء من مكسب العمال لأن هذا المكسب أكبر من خسارة أصحاب رأس المال .

### الملاحظة (٨-١)

قياس مؤثرات انتقال رأس المال من بريطانيا إلى البرتغال

على النواتج والدخول

إن انتقال رأس مال قدره  $(K_1 K'_1)$  من بريطانيا إلى البرتغال يخفض الناتج في بريطانيا من  $(OABK_1)$  إلى  $(OABK'_1)$ ؛ أي ينخفض بمقدار  $(K'_1 B' BK_1)$  ياردة من القماش والذي يمكن كتابته ثانية على النحو التالي  $(EBB' + EBK'_1)$ . يرفع انتقال رأس المال الناتج في البرتغال من  $(OA*PK_2)$  إلى  $(OA*P'K'_2)$  أي بمقدار  $(K'_2 P' PK_2)$  ياردة من القماش والذي يمكن كتابته ثانية على النحو التالي :

$(K_1 K'_1 = K'_2 HGK_2 + HP'FG + FPP')$  . ولكن  $(K'_1 EBK_1 = K'_2 HGK_2)$  لأن  $(K'_1 K'_1 = K'_2 K'_2)$  . لذلك فإن الزيادة في الناتج البرتغالي تزيد على النقص في الناتج البريطاني بمقدار  $(K'_2 K'_2)$  . لذلك فإن الزيادة في الناتج البرتغالي تزيد على النقص في الناتج البريطاني بمقدار  $(FPP' - EBB')$  . وهذه هي الزيادة في الناتج العالمي . لكن  $(GF \times (HP'FG = GH \times (FP' = GH \times (FP' = 1/2 (FP' \times FP))$  و  $(EBB' = 1/2 (EB \times EB'))$  . إضافة إلى أن  $(FP = GH = K'_2 K'_2 = K_1 K'_1 = EB)$  ، في حين أن  $(GF = RR' = EB')$  و  $(FP = R'R^*)$  . لذلك تكون الزيادة في الناتج الدولي هي :

$$(K_1 K'_1 \times RR') + 1/2 (K_1 K'_1 \times R'R^*) - 1/2 (K_1 K_1 \times RRR') =$$

$$1/2 (K_1 K'_1 \times RR') + 1/2 (K_1 K'_1 \times R'R^*) = 1/2 (K_1 K'_1 \times RRR')$$

لأن :  $(RR' + R'R^* = RRR')$  .

أما مكاسب أصحاب رأس المال الباقين في بريطانيا فترتفع من  $(OREK'_1)$  إلى  $(OR'B'K'_1)$  أي بزيادة  $(RR'B'E)$  ياردة من القماش . إن مكاسب العمال في بريطانيا تنخفض من  $(RAB)$  إلى  $(R'AB')$  أي بنقصان قدره  $(RR'B'B)$  وهذا يفوق الزيادة في مكاسب أصحاب رأس المال بمقدار  $(EBB')$  ياردة من القماش .

تنخفض مكاسب أصحاب رأس المال مبدئياً في البرتغال من  $(OR*PK_2)$  إلى  $(OR'FK'_2)$  أي بنقصان قدره  $(R'R*PF)$  ياردة من القماش . وترتفع مكاسب العمال في البرتغال من  $(R'A*P)$  إلى  $(R'A*P')$  بزيادة قدرها  $(R'R*PP')$  ياردة من القماش ، وهذه الزيادة تفوق النقصان في مكاسب أصحاب رأس المال بمقدار  $(FPP')$  ياردة من القماش .

## آثار ثانوية لمركبة رأس المال :

لقد استخلصت النتائج الخمسة هذه بفضل التبسيط الشديد . يعتمد موقعها المنحنيين (AC) و ( $A^*C^*$ ) على المستويات الأولية للتوظيف في صناعة القماش في البلدين . ومع ذلك يبين عملنا السابق في النموذج الريكاردي المعدل أن التغير في كتلة رأس المال يؤدي إلى إعادة توزيع العمالة . وعندما تعلق هذه النتيجة ، فإن انتقال رأس المال المئين في الشكل (٨-١) يعد صغيراً جداً بحيث لا يلغي الفجوة القائمة بين المنتجات الحديدية ، كما تقلل الزيادة في الناتج العالمي من أهمية كفاءة الكسب الناجم عن انتقال رأس المال . (وبالتضمن ، نرى أن الزيادة تقلل إلى حد كبير من أهمية كفاءة الكسب الناجم عن انتقال كبير لرأس المال يكفي لسد الفجوة تماماً) .

يؤكد هذه الحقائق الشكل (٨-٢) الذي يتبع مؤثرات انتقال رأس المال على سوق العمالة في البلدين . إذ نحدد النقطة (B) التوازن الأولي في سوق العمالة في بريطانيا . الأجر الحقيقي مقدراً بالقماش هو ( $OV_1$ ) ياردة؛ ويستخدم ( $OL_1$ ) عاملاً في صناعة النسيج ، و ( $IL_1$ ) عاملاً في صناعة القماش . وتقدر ناتج القماش والنبيذ بالمساحات الواقعة تحت منحنيات الطلب على العمالة (لأنها منحنيات حدية) ، بيد أن ناتج النسيج يقلد بما يعادله من القماش بسعر التجارة الحرة السائد مبدئياً . وهكذا يكون ناتج القماش ( $IMBL_1$ ) ياردة في بريطانيا والمعادل القماشي لناتج النسيج هو ( $OGBL_1$ ) . ونحدد النقطة (P) التوازن الأولي في سوق العمالة في البرتغال . والأجر الحقيقي مقدراً بالقماش هو ( $OV_2$ ) ياردة ، ويستخدم ( $OL_2$ ) عاملاً في صناعة النسيج ، و ( $IL_2$ ) عاملاً في صناعة القماش . أما ناتج القماش فهو ( $L^*NPL_2$ ) ياردة ، والمعادل القماشي لناتج النسيج هو ( $OHPL_2$ ) ياردة .



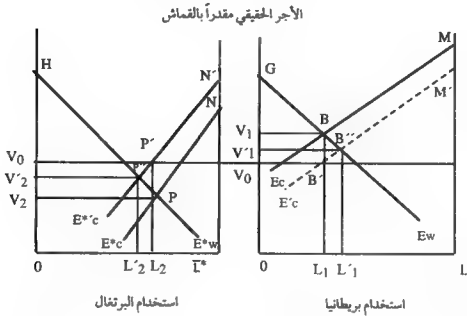
إن الأجر الحقيقي مقدراً بالقماش أعلى في بريطانيا منه في البرتغال، لأن المنتج الحدي للعمالة في صناعة القماش البريطانية أعلى. ولتذكر أن المنتجات الحدية في صناعة معينة تعتمد على نسب العوامل في تلك الصناعة، وبما أن المنتج الحدي لرأس المال في بريطانيا أدنى مبدئياً منه في البرتغال، فإن نسبة رأس المال إلى العمالة ينبغي أن تكون أعلى في صناعة القماش البريطانية، الأمر الذي يعني أن المنتج الحدي للعمالة ينبغي أن يكون أعلى كذلك.

يبين الشكل (٨-٢) انتقال رأس المال من بريطانيا إلى البرتغال والذي دفع إليه وجود فجوة بين معدلات العائدات عن طريق إزاحة منحنيات الطلب على العمالة. إن كتلة رأس المال تنخفض في بريطانيا، خافضةً بذلك المنتج الحدي للعمالة في صناعة القماش البريطانية، ومزيجةً منحنى الطلب على العمالة لتلك الصناعة نحو الأسفل من  $(Ec)$  إلى  $(Ec^*)$ . في حين ترتفع كتلة رأس المال في البرتغال رافعةً بذلك المنتج الحدي للعمالة في صناعة القماش البرتغالية ومزيجةً منحنى الطلب على العمالة لتلك الصناعة إلى الأعلى من  $(Ec^*)$  إلى  $(E^*c)$ .

لقد رُسمت هذه الانزياحات في منحنى الطلب بعناية لتلبي مُطلين: الأول هو أن انتقال رأس المال في الشكل (٨-١) كان كبيراً بما يكفي لموازنة المنتجات الحدية لرأس المال في صناعتي القماش في البلدين بموجب المستويات الأولية للاستخدام. وبالتالي ينبغي أن توازن المنتجات الحدية للعمالة. ووفقاً لذلك ينبغي لانزياحات المنحنيات المبينة في الشكل (٨-٢) أن تجعل المنتجات الحدية للعمالة في المستوى العام  $(OV_0)$  عندما يكون الاستخدام  $(L_1)$  في صناعة القماش البريطانية و  $(L_2)$  في صناعة القماش البرتغالية. والثاني هو أن انتقال رأس المال رفع ناتج القماش البرتغالي بنسبة أكبر مما خفّض ناتج القماش البريطاني.

الشكل (٢-٨): نتائج انتقال رأس المال من بريطانيا إلى البرتغال

بعد إعادة توزيع العمالة



شرح الشكل (٢-٨):

الأجر الحقيقي مبدئياً في بريطانيا هو ( $OV_1$ )، وهكذا يستخدم ( $OL_1$ ) عاملاً في صناعة النبيذ، و( $\bar{L}_1$ ) عاملاً في صناعة القماش. إن انتقال رأس المال المبين في الشكل (١-٨) يزيح منحنى الطلب على العمالة نحو الأسفل من ( $E_c$ ) إلى ( $E^*c$ ) خافضاً الأجر الحقيقي إلى ( $OV_0$ ) وناتج القماش بمقدار ( $MBB'M'$ ). والأجر الحقيقي في البرتغال هو مبدئياً ( $OV_2$ )، وهكذا يستخدم ( $OL_2$ ) عاملاً في صناعة القماش البرتغالية و( $\bar{L}_2$ ) عاملاً في صناعة النبيذ. يزيح انتقال رأس المال منحنى الطلب على العمالة نحو الأعلى من ( $E^*c$ ) إلى ( $E^*c$ ) ورافعاً بذلك الأجر الحقيقي إلى ( $OV_0$ ) ومنتج القماش بمقدار ( $NPP'N'$ ). وعندما يكون الأجر الحقيقي في بريطانيا ( $OV_0$ ) فإن صناعة النبيذ تتطلب مزيداً من العمال، ولا يمكن تحقيق التوازن إلى أن ينتقل ( $L_1L'_1$ ) عاملاً من صناعة القماش

إلى صناعة النسيج، وإلى أن يرتفع الأجر الحقيقي إلى  $(OV_1)$ . ينخفض ناتج القماش بمقدار  $(L_1B'B'L_1)$  ياردة زيادة، ولكن المعادل القماشي لناتج النسيج يرتفع بمقدار  $(L_1BB'L_1)$  ياردة، وهكذا ترتفع القيمة القماشية للناتج القومي في بريطانيا بمقدار  $(B'BB')$  ياردة. وبالمثل، لا يمكن تحقيق التوازن في البرتغال إلى أن ينتقل  $(L_2L_2')$  عاملاً من صناعة النسيج إلى صناعة القماش، وينخفض الأجر الحقيقي إلى  $(OV_2)$ . ويهبط المعادل القماشي لناتج النسيج بمقدار  $(L_2PP'L_2)$  ياردة، ولكن ناتج القماش يرتفع بمقدار  $(L_2PP'L_2)$  ياردة زيادة، وهكذا ترتفع القيمة المقدرة بالقماش للناتج القومي في البرتغال بمقدار  $(PP'P')$  ياردة. وبما أن المنتج الحدي للعمالة في صناعة القماش هو أعلى في بريطانيا منه في البرتغال، ينبغي أن يكون المنتج الحدي لرأس المال أعلى في البرتغال منه في بريطانيا، ونكون هناك حاجة إلى نقل رأس مال إضافي لمعادلة العوائد الحقيقية.

ووفقاً لذلك، ينبغي أن تكون المساحة  $(NPP'N')$  في الشكل (٨-٢) والتي تقيس الزيادة في ناتج القماش البرتغالي بموجب المستوى الأولي للاستخدام، أكبر من المساحة  $(MBB'M')$  التي تقيس انخفاض ناتج القماش البريطاني الموافق لتلك الزيادة.

النقطتان  $(B')$  و  $(P')$  ليستا نقطتي توازن، على أية حال، فإذا انخفض الأجر الحقيقي في بريطانيا إلى  $(OV_0)$  فإن صناعة النسيج سوف تتطلب مزيداً من العمالة رافعة بذلك الأجر الحقيقي. وإذا ارتفع الأجر الحقيقي في البرتغال إلى  $(OV_0)$  فإن صناعة النسيج سوف تتطلب عمالة أقل، خافضة بذلك الأجر الحقيقي. وينبغي أن يكون التوازن في سوق العمالة البريطانية محققاً في النقطة  $(B')$  مع انتقال  $(L_1L_1')$  عاملاً من صناعة القماش إلى صناعة النسيج.

ينبغي أن يتحقق التوازن في سوق العمالة البرتغالي في النقطة  $(P')$  مع انتقال  $(L_2L_2')$  عاملاً من صناعة النسيج إلى صناعة القماش. ما هي التضمينات؟

الأجر الحقيقي يرتفع في بريطانيا وينخفض في البرتغال، الأمر الذي يعني أن الفرق بين الأجر الحقيقية قد انخفض ولكنه لم يُلغ. ولهذا فإن انتقال رأس المال لم يبلغ الفرق بين المنتجات الحدية لرأس المال. وهذا يبرهن الحقيقة التي توصلنا إليها سابقاً. إن انتقال رأس المال المطلوب لإزالة الفجوة أكبر من ذلك الذي يبينه الشكل (١-٨).

هناك تغيرات ثانوية في الناتج تؤدي إلى زيادة الكسب في الكفاءة العالمية. ففي بريطانيا ينخفض ناتج القماش ولكن ناتج النسيج يزداد، والزيادة في ناتج النسيج كبيرة بما يكفي لرفع قيمة الناتج القومي بمقدار ( $B^*BB^*$ ) ياردة بدلالة القماش. أما في البرتغال فينخفض ناتج النسيج ويرتفع ناتج القماش، والزيادة في ناتج القماش كبيرة بما يكفي لرفع قيمة الناتج القومي بمقدار ( $PP^*P^*$ ) ياردة مقدرة بدلالة القماش. ولهذا فإن الزيادة النهائية في الناتج العالمي يكون أكبر من الزيادة الأولية المبينة في الشكل (١-٨) [إن النقص في الناتج البريطاني هو ( $MBB^*M^*$ ) بدلاً من ( $MBB^*M^*$ ) والزيادة في قيمة الناتج البرتغالي مقدرة بالقماش هي ( $NPP^*N^*$ ) بدلاً من ( $NPP^*N^*$ )].

إن الحكاية المعقدة التي يرويها الشكل (٢-٨) لا تناقض أي درس أساسي علمنا إياه الشكل (١-٨). يمكن لانتقال رأس مال أكبر أن يلغي تماماً الفرق بين الأجر الحقيقية، ولهذا يلغي أيضاً الفرق بين العائدات إلى رأس المال. فضلاً عن أن هذا الانتقال يمكن أن يرفع الناتج العالمي بنسبة أعلى من الكمية المذكورة في الشكل (٢-٨) [والتي هي أكبر من الكمية المذكورة في الشكل (١-٨)]. إضافة إلى أن تغيرات سوق العمالة المبينة بالشكل (٢-٨) لا تغير جوهرياً النتائج التي حصلنا عليها سابقاً والمتعلقة بكاسب العمالة ورأس المال. يكسب أصحاب رأس المال المتبقين في بريطانيا من انتقال رأس المال لأن العائد الحقيقي لرأس المال يرتفع. في حين تخسر العمالة البريطانية لأن الأجر الحقيقي ينخفض.

لا بد من وضع نقاط ثلاث أخرى قبل الانتهاء من هذا البحث. النقطة الأولى هي أن التغيرات الحاصلة بفضل انتقال رأس المال من بريطانيا إلى البرتغال

يمكن أن تغير الأسعار النسبية (أي معدلات التبادل التجاري) والتي سوف تغير توزيع المكاسب والخسائر ضمن البلدان ذاتها وفيما بين البلدان بعضها مع بعض . والنقطة الثانية هي أن انتقال رأس مال كبير بما يكفي لموازنة المنتجات الحدية في بريطانيا والبرتغال سوف توازن كذلك المنتجات الحدية للعمالة وللأرض . ولهذا سوف تحقق الحد الأعظم من كفاءة الاقتصاد العالمي .

ليست هناك حاجة لانتقال عامل انتاج آخر<sup>(٢)</sup> وأخيراً لا ينسف انتقال رأس المال أساس التجارة . وبما أن البرتغال تملك أرضاً أكثر من بريطانيا فإنها سوف تستمر في إنتاج المزيد من النبيذ حتى عندما تتوازن المنتجات الحدية . وبما أن لدى بريطانيا رأس مال أكبر ، حتى بعد الانتقال ، فإنها سوف تستمر في إنتاج مزيد من القماش .

حركة رأس المال بموجب نموذج هيكشر - أوهلين :

تكون حركة عوامل الانتاج في النموذج الريكاردي المعدل ، مطلوبة لموازنة المنتجات الحدية ولتحقيق الحد الأعظم من الكفاءة العالمية . إذ إن التجارة وحدها لا تستطيع فعل ذلك . أما في نموذج هيكشر - أوهلين فربما لا تكون هناك حاجة لحركة عوامل الانتاج ؛ إذ إن التجارة وحدها تستطيع موازنة المنتجات الحدية وتحقيق الحد الأعظم من الكفاءة ، لأنها تستطيع موازنة أسعار عوامل الانتاج .

تعتمد نظرية موازنة أسعار عوامل الانتاج على عدد من الافتراضات التقييدية . فكل الأسواق ينبغي أن تكون تنافسية بشكل كامل ، وينبغي أن توحده التجارة الأسواق توحيداً كاملاً ، إذ يمكن ألا تكون هناك نفقات نقل ، أو تعرفات ،

---

(٢) تعتمد هذه النتيجة ، على أية حال ، على افتراضين أساسيين هما : الافتراض بأن المعائد إلى الميزان ثابت بحيث تعتمد المنتجات الحدية فقط على نسب عوامل الانتاج ، والافتراض بأن التقنيات متماثلة في البلدين .

أو أية حواجز تجارية أخرى . ويجب على كل البلدان أن تنتج مجموعة عامة من السلع التي يمكن مقايضتها، وينبغي ألا يقل عدد هذه السلع في تلك المجموعة عن عدد عوامل الانتاج؛ في حالة البلدين، والسلعتين، والعاملين، لا تستطيع بلد بمفردها أن تخصص تخصصاً كاملاً في سلعة واحدة . فوظائف الانتاج يجب أن تكون واحدة في كل البلدان، ويجب أن تبدي عائدات ثابتة إلى الميزان وينبغي ألا تسمح بنشوء ارتكاسات عوامل عندما تتغير أسعار عوامل الانتاج .

لهذه الافتراضات القوية نتائج قوية . فهي، من جهة، تعطينا سبباً لتحديد التجارة الحرة - للرغبة في إزالة جميع الحواجز التجارية . إذ إن التجارة الحرة تحقق الحد الأعظم من الكفاءة الدولية . وهي، من جهة أخرى، تجردنا من التفسير الاقتصادي لحركة عوامل الانتاج وباستبعاد الفروق بين المكاسب الحقيقية، فإن التجارة الحرة تلغي الحافز الاقتصادي على حركة عوامل الانتاج .

ولتوليد حركة عوامل الانتاج وتحليلها في نموذج هيكشر - أوهلين علينا أن نعدل واحداً من الافتراضات الأساسية من أجل إدخال حالة لا تستطيع فيها التجارة موازنة أسعار عوامل الانتاج ثم نتتبع نتائج تلك الحالة . وسوف نستخدم مثالين لتوضيح هذه الاستراتيجية . في المثال الأول سوف تتدخل التعرفة في توحيد الأسواق مانعة حدوث توازن في أسعار عوامل الانتاج وسوف تحدث حركة رأس المال استجابة للفروق الحاصل في المكاسب الحقيقية، وسوف تلغي التجارة إلغاءً كاملاً . أما في المثال الثاني فإن كشافات عوامل الانتاج سوف تنعكس، إذ سوف تكون الحنطة ذات كثافة عمالية في بلد وذات كثافة رأسمالية في البلد الآخر . وهذا سوف يحول دون تحقيق توازن في أسعار عوامل الانتاج وسوف يغري رأس المال على الانتقال . ولكن حركة رأس المال لا تلغي التجارة كلها، بل، بدلاً من ذلك، سوف تلغي ارتكاس العوامل فاتحة المجال للتجارة كي توازن أسعار عوامل الانتاج .

## تأثيرات الصرفة :

لقد رأينا أن تعرفه تفرض على واردات بلد قليلة الرجال من الحنطة ترفع السعر النسبي للحنطة في ذلك البلد وتنزع أيضاً إلى خفض السعر النسبي في بلد كثيرة الرجال. وهذه هي الحالة المبينة في الشكل (٨-٣). وكالمعتاد، تبدأ البلد كثيرة الرجال برأس مال قدره ( $OK_1$ ) لكل عامل، في حين تبدأ البلد قليلة الرجال برأس مال قدره ( $OK_2$ ) للعامل الواحد. في موازنة التجارة الحرة الأولية يكون السعر النسبي للحنطة هو (OP) في كلا البلدين، ويكون السعر النسبي للعمالة هو (OW)، وكثافات عوامل الإنتاج في صناعتي البلدين كليهما واحدة. [كثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ، مثلاً، هو رأس مال قدره (WV) لكل عامل]. ومن ثم فإن المنتجات الحديدية لرأس المال والعمالة تكون واحدة في كلا البلدين، وتكون مكاسبهما الحقيقية واحدة أيضاً، سواء قدرت بالحنطة أو بالفولاذ.

وعندما تفرض البلد قليلة الرجال تعرفه على وارداتها من الحنطة فإن السعر النسبي للحنطة يرتفع إلى ( $OP_2$ ) في تلك البلد، كما يرتفع السعر النسبي للعمالة إلى ( $OW_2$ ). تنتقل البلد قليلة الرجال إلى (F) متجة مزيداً من الحنطة؛ وكمية أقل من الفولاذ مما أنتجته بوجود تجارة حرة، كما تبني الشركات مزيداً من أساليب كثافة رأس المال للإنتاج. في حين يهبط السعر النسبي للحنطة في البلد كثيرة الرجال إلى ( $OP_1$ ) وينخفض السعر النسبي للعمالة إلى ( $OW_1$ ). تنتقل البلد كثيرة الرجال إلى (M) متجة كمية أقل من الحنطة، ومزيداً من الفولاذ، وتبني الشركات أساليب كثافة رأس المال أقل. تتضمن الفجوة الموجودة بين كثافات رأس المال فجوة بين المنتجات الحديدية وبالتالي تتضمن وجود فجوة بين العائدات الحقيقية. إن العائد إلى رأس المال هو أدنى في البلد قليلة الرجال سواء قدر بالحنطة أم بالفولاذ. لذلك سوف يتقل رأس المال من البلد قليلة الرجال إلى البلد كثيرة الرجال، خافضاً بذلك الكمية في البلد قليلة الرجال ورافعاً إياها في البلد كثيرة الرجال.





الفولاذ إلى ( $W_1V_1$ ). وبما أن كثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ أعلى في قليلة الرجال فإن المنتج الحدي لرأس المال ينبغي أن يكون أدنى، وسوف ينتقل رأس المال من قليلة الرجال إلى كثيرة الرجال دافعا ميزات عوامل الإنتاج في كلتي البلدين نحو اقتراب أكثر من رأس المال المقدر بـ ( $OR$ ) لكل عامل. وتنتهي هذه العملية فقط عندما تؤدي حركة رأس المال إلى إيقاف التجارة كلياً بفضل إلغاء الفرق بين ميزات عوامل الإنتاج في البلدين.

إذا كان أصحاب رأس المال يستجيبون بما فيه الكفاية للفجوة القائمة بين العوائد الحقيقية، فإنهم سوف يستمرون بنقل رأس المال إلى كثيرة الرجال حتى تختفي الفجوة. وهذا لا يمكن أن يحصل على أية حال، إلا بعد اختفاء جميع الفجوات - الفجوات فيما بين المنتجات الحدية، وبين كثافات عوامل الإنتاج، وبين الأسعار النسبية للعمالة، والقائمة أيضاً بين الأسعار النسبية للحنطة. ولكن الفجوة بين الأسعار النسبية لا يمكن أن تختفي حتى تختفي التجارة. إذ طالما أن الحنطة تنتقل من كثيرة الرجال إلى قليلة الرجال مخترقة تعرفه قليلة الرجال، فإن السعر النسبي للحنطة ينبغي أن يكون أعلى في قليلة الرجال. لا يمكن أن تتوازن أسعار السلع في البلدين حتى يلغى تأثير التعرفة، وهذا بدوره يمكن أن يحدث فقط عندما تلغى التجارة نفسها.

كيف يلغى انتقال رأس المال التجارة؟ عندما ينتقل رأس المال من البلد قليلة الرجال إلى كثيرة الرجال فإنه يقلل الفرق بين ميزات عوامل الإنتاج لديهما. ففي نقطة ما من مسار هذه العملية، يحددها جزئياً مستوى التعرفة، يغدو الفرق في الميزات صغيراً جداً بحيث لا يستطيع أن يضع أساساً للتجارة وبالتالي تنتهي التجارة. ولكن انتقال المال يستمر حتى بعد ذلك. وبالعودة إلى عملنا السابق حول افتتاح التجارة، فلنتذكر كيف برهنا نظرية هيكرس - أوهلين. وعندما تكون شروط الطلب متماثلة في كثيرة الرجال وقليلة الرجال ولكن ميزات عوامل الإنتاج غير متماثلة فإن الأسعار النسبية سوف تختلف قبل افتتاح التجارة. وتلك هي الحالة هنا بعد انتهاء التجارة مباشرة. فعندما تختلف الأسعار النسبية، فإن المنتجات الحدية

تختلف أيضاً، وتستمر حركة انتقال رأس المال؛ ولن نتوقف إلى أن تتطابق ميزات عوامل الانتاج في البلدين. ينبغي أن تنخفض كتلة رأس المال في قليلة الرجال، في الشكل (٨-٣)، إلى مستوى مثل (OK) لقاء كل عامل، وينبغي أن ترتفع كتلة رأس المال في كثيرة الرجال إلى ذلك المستوى نفسه.

لنفرض أن البلدين وصلنا إلى المستوى (OK) منهيتين بذلك حركة رأس المال. فماذا يحدث لو ألغت البلد قليلة الرجال تعرفتها؟ لا شيء. إذ إن التجارة لن تستأنف لأنه لا يوجد لها أساس تنطلق منه. فالبلدان، كثيرة الرجال وقليلة الرجال، تكونان متماثلتين في كل المظاهر البارزة ولا تستطيعان تحقيق كسب من التجارة. ولهذا، فإن التجارة وحركة عوامل الانتاج تكونان، بموجب نموذج هيكر - أو هيلين، بديلين كاملين بعضهما لبعض. وعندما نوازن التجارة أسعار عوامل الانتاج، وتحقيق الحد الأعظمي من الكفاءة العالمية، لا تعود هناك حاجة لتحركات عوامل الانتاج، لذلك فإن هذه التحركات لا تحدث. وعندما نُقيّد التجارة تنشأ حاجة لتحركات عوامل الانتاج من أجل تحقيق الحد الأعظمي للكفاءة وبالتالي فإنها تلغي التجارة نهائياً<sup>(٣)</sup>.

(٣) هناك سمتان لهذا الافتراض :

- ١ - هنالك عقبات أمام حركة عوامل الانتاج، والتجارة أيضاً، إذ ربما لا تلغي حركة العوامل التجارة كلياً. ففي الشكل (٨-٣) سوف يدفع انتقال رأس المال نسب رأس المال إلى العمالة إلى الاقتراب أكثر من (OK) ولكنها تتوقف قبل الوصول إلى (OK). وربما يظل الفرق المتبقي بين الميزات كبيراً بما يكفي لاستمرار التجارة. وتعتمد النتيجة على كلفة انتقال السلع (مستوى التعرفة) بالمقارنة مع كلفة انتقال عوامل الانتاج.
- ٢ - أولئك الذين ينفلون رأس مالهم من قليلة الرجال إلى كثيرة الرجال ربما لا ينفلون مع رأس مالهم. وإذا ما ظلوا في قليلة الرجال فإن الدخل الذي يحصلون عليه من رأس مالهم في كثيرة الرجال يجب أن يعود إلى قليلة الرجال، وهنا يتطلب مجارة. وينبغي أن تباع كثيرة الرجال بعضاً من ناتجها إلى قليلة الرجال لتدفع ثمن خدمات رأس المال المنتقل من قليلة الرجال. على أية حال، ليست هذه هي التجارة التي درسناها حتى الآن. فكثيرة الرجال سوف تصدر الحنطة والفولاذ بدلاً من تصدير الحنطة واستيراد الفولاذ.

ولنلاحظ أخيراً آثار حركة رأس المال على المكاسب الحقيقية للعمالة ورأس المال . بالحفاظ على الأسعار النسبية للحنطة في قليلة الرجال فوق مستوى التجارة الحرة المتعلقة بها ، ترفع التعرفة الأجر الحقيقي فوق مستوى التجارة الحرة المتعلقة بها وتبندد العائد الحقيقي إلى رأس المال . وتؤدي حركة رأس المال إلى تخفيض الأجر الحقيقي ورفع العائد الحقيقي إلى رأس المال المتبقي في قليلة الرجال . فإذا كان المرء عاملاً في قليلة الرجال ، فإنه عندئذ سوف يعارض الانتقال . والحالة في كثيرة الرجال متناظرة مع هذه الحالة . إذ تحافظ التعرفة على بقاء الأسعار النسبية للحنطة دون مستوى التجارة الحرة المتعلقة بها ، ضاغطة الأجر الحقيقي ورافعة العائد الحقيقي إلى رأس المال . ترفع حركة رأس المال الأجر الحقيقي وتخفيض العائد الحقيقي إلى رأس المال في كثيرة الرجال . وإذا كان المرء عاملاً في كثيرة الرجال ، فإنه سوف يحبذ الانتقال .

#### آثار ارتكاس عوامل الإنتاج :

لا يتقاطع المنحنيان ( $SS'$ ) و ( $CC'$ ) في الشكل (٨-٣) . إذ كان الفولاذ أكثر كثافة رأسمالية من الحنطة بموجب مجموعات أسعار عوامل الإنتاج . أما في الشكل (٨-٤) فيتقاطعان في النقطة ( $Y$ ) عاكسين بذلك كثافات عوامل الإنتاج . فعندما يكون السعر النسبي للعمالة دون ( $OW$ ) يكون الفولاذ أكثر كثافة رأسمالية من الحنطة . وعندما يكون السعر النسبي للعمالة فوق ( $OW$ ) تكون الحنطة أكثر كثافة رأسمالية من الفولاذ . ويعكس شكل المنحني ( $HH'$ ) هذا الارتكاس . وعندما يكون السعر النسبي للعمالة دون ( $OW$ ) بحيث يكون الفولاذ أكثر كثافة رأسمالية من الحنطة ، فإن الزيادة في السعر النسبي للعمالة تؤدي إلى رفع كلفة إنتاج الحنطة بالمقارنة مع كلفة إنتاج الفولاذ . وهذا يرفع السعر النسبي للحنطة . وعندما يكون السعر النسبي للعمالة فوق ( $OW$ ) بحيث تنعكس كثافات عوامل الإنتاج فإن زيادة في السعر النسبي للعمالة تؤدي إلى رفع كلفة إنتاج الفولاذ بالمقارنة مع كلفة إنتاج الحنطة . وهذا يخفض السعر النسبي للحنطة .



ويكون المنحنى ( $HH'$ ) منعطفاً نحو الخلف. تبدأ البلد كثيرة الرجال برأس مال قدره ( $OR_1$ ) لكل عامل، وتبدأ قليلة الرجال بـ ( $OR_2$ ). عندما يكون السعر النسبي للحنطة ( $OP$ )، يكون السعر النسبي للعمالة ( $OW_1$ ) في كثيرة الرجال وتنح في النقطة ( $M$ )؛ ولكن السعر النسبي للعمالة هو ( $OW_2$ ) في قليلة الرجال وتنح في ( $F$ ). الفولاذ أكثر كثافة رأسمالية من الحنطة في البلد كثيرة الرجال ولكنه أكثر كثافة عمالية من الحنطة في البلد قليلة الرجال. ومع ذلك فإن الكثافة الرأسمالية للفولاذ في كثيرة الرجال هي أدنى منها في قليلة الرجال؛ فهي ( $W_1V_1$ ) في كثيرة الرجال، في حين أنها ( $W_2V_2$ ) في قليلة الرجال. وبالتالي يكون العائد الحقيقي إلى رأس المال في قليلة الرجال أقل، وسوف يتقل رأس المال من قليلة الرجال إلى كثيرة الرجال. وسوف يستمر هذا الانتقال إلى أن تصبح ميزات عوامل الانتاج للبلدين واقعة على جانب واحد من ( $OR$ ). وعندئذ سوف ينتهي ارتكاس عوامل الانتاج ويمكن للتجارة الحرة أن توازن أسعار عوامل الانتاج في البلدين.

تحدد التقنيات شكلي المنحنيين ( $SS$ ) و ( $CC$ ) مستبعدة حدوث ارتكاسات عوامل الانتاج وتسمح بحدوثها. بيد أن ميزات عوامل الانتاج تؤثر على النتيجة الفعلية. وعندما يكون لدى البلد كثيرة الرجال والبلد قليلة الرجال كتلة رأسمالية أقل من ( $OR$ ) لكل عامل، يكون الفولاذ أكثر كثافة رأسمالية من الحنطة في كلا البلدين؛ وعندما يكون لدهما كتلة رأسمالية أكبر من ( $OR$ ) تكون الحنطة أكثر كثافة رأسمالية من الفولاذ. وفي كلتي الحالتين، من السهل التنبؤ بالنمو التجاري. ففي الحالة الأولى فإن البلد ذات الكتلة الرأسمالية الأكبر سوف تصدر الفولاذ وفي الحالة الثانية فإن تلك البلد سوف تصدر الحنطة. فضلاً عن أنه في كلتا الحالتين يمكن للتجارة الحرة أن توازن أسعار عوامل الانتاج، ولا تعود هناك حاجة أو حافز لتحريك رأس المال. إن ارتكاسات عوامل الانتاج تحدث وتعقد المسألة فقط عندما تكون ميزات عوامل الانتاج على جانبي ( $OR$ ).

عندما يكون لدى البلد كثيرة الرجال رأس مال قدره ( $OK_1$ ) لكل عامل يكون الفولاذ هو السلعة ذات الكثافة الرأسمالية في جميع النقاط الواقعة على منحني التحويل للبلد كثيرة الرجال . وعندما تكون لدى البلد قليلة الرجال رأس مال قدره ( $OK_2$ ) لكل عامل فإن الحنطة تكون هي السلعة ذات الكثافة الرأسمالية في جميع النقاط الواقعة على منحني التحويل للبلد قليلة الرجال . لذلك فإنه من المستحيل التنبؤ بالنمط التجاري بمجرد فحص ميزات عوامل الانتاج وإذا ما نظرنا إلى الوضع في كثيرة الرجال ، يمكن أن يغرينا ذلك الوضع بالتنبؤ بأن تلك البلد سوف تستورد الفولاذ لأن لديها رأس مال أقل لكل عامل في حين أن الفولاذ هو السلعة ذات الكثافة الرأسمالية ولكن إذا ما نظرنا إلى الوضع في البلد قليلة الرجال ، فإنه سيغرينا بالتنبؤ بأن تلك البلد سوف تستورد الفولاذ أيضاً لأن لديها رأس مال أكثر لكل عامل والفولاذ فيها سلعة ذات كثافة عمالية . ربما يكون التنبؤان متناقضين . إذ إن كلتي البلدين لا تستطيعان استيراد الفولاذ والأهم فيما يتعلق بالأهداف الحالية هو أن التجارة الحرة لا تستطيع موازنة أسعار عوامل الانتاج عندما يحدث ارتكاس هذه العوامل .

لنفرض أن السعر النسبي للحنطة هو (OP) في الموازنة الأولية للتجارة الحرة . فينبغي أن يكون السعر النسبي للعمالة ( $OW_1$ ) في البلد كثيرة الرجال ، وتنتج في النقطة (M) حيث كثافة رأس المال لنتاج الحنطة يربو على كثافة رأس المال لنتاج الفولاذ . ولكن كثافة رأس المال كليهما أعلى في البلد قليلة الرجال . ولذلك فإن المنتجات الحدية لرأس المال تكون أدنى في بلد قليلة الرجال ، وبالتالي يكون العائد الحقيقي أدنى . لا تحقق التجارة الحرة توازناً في أسعار عوامل الانتاج ، ولهذا سوف يتدفق رأس المال من البلد قليلة الرجال إلى البلد كثيرة الرجال استجابة للفرصة الموجودة بين العائدات الحقيقية .

وبما أن تدفق رأس المال لن يتوقف حتى تسدّ الفجوة ، فإنه ينبغي أن يؤدي هذا التدفق إلى إلغاء ارتكاس عوامل الانتاج . وفيما يلي طريقتان يمكن أن يحدث ذلك بموجبهما :

١ - يمكن أن ينخفض رأس المال لكل عامل دون ( $OK$ ) في قليلة الرجال قبل أن يرفع إلى ذلك المستوى في كثيرة الرجال . وسوف يصبح الفولاذ أكثر كثافة رأسمالية من الحنطة في البلدين . وسوف تصدر قليلة الرجال الفولاذ لأنها تستمر في امتلاك رأس مال أكثر لكل عام ، كما سوف تصدر كثيرة الرجال الحنطة .

٢ - يمكن لرأس المال لكل عامل أن يرفع فوق ( $OK$ ) في كثيرة الرجال قبل أن ينخفض إلى ذلك المستوى في قليلة الرجال . عندها سوف تصبح الحنطة أكثر كثافة رأسمالية من الفولاذ في البلدين . وسوف تصدر البلد قليلة الرجال الحنطة لأنها تستمر في امتلاكها رأس مال أكثر لكل عامل حتى في هذا المثال ، كما أن كثيرة الرجال سوف تصدر الفولاذ .

وسوف تعتمد النتيجة الفعلية على الوضع الأولي وعلى حجمي البلدين . فإذا ما كانت ( $OK_2$ ) قرية جداً من ( $OK$ ) ولكن ( $OK_1$ ) بعيدة عنها ، وكان لدى البلدين الكميات ذاتها من العمالة ، فإنه من المحتمل أن تدفع حركة رأس المال ( $OK_2$ ) إلى ما دون ( $OK$ ) محققة بذلك النتيجة الأولى . وفي كلتا الحالتين ، على أية حال ، فإن حركة رأس المال تخدم الهدف الأساس ذاته . فهي تتيح للتجارة أن توازن أسعار عوامل الإنتاج بدلاً من إلغاء التجارة بحد ذاتها ؛ وهكذا يمكن للتجارة الحرة أن تحقق الحد الأعظمي من الكفاءة الدولية<sup>(٤)</sup> .

وعندما تغري ارتكاسات عوامل الإنتاج بتنقلات رأس المال فإنه سوف يكون لها تأثيرات قوية جداً على غط التجارة . فإذا ما صدرت البلد قليلة الرجال حنطة ، مبدئياً ، فإن النتيجة الأولى سوف تحول غط التجارة كلياً . فيصبح الفولاذ أكثر كثافة رأسمالية من الحنطة في كلتي البلدين ، وسوف تصدر البلد قليلة الرجال الفولاذ بدلاً من الحنطة . أما إذا صدرت قليلة الرجال الفولاذ ، مبدئياً ، فإن النتيجة الثانية

---

(٤) هنالك احتمال ثالث ، هو أن البلدين يمكن أن تنتهيا برأس مال قدره ( $OK$ ) لكل عامل ، وأن يكون لـ  $OK_1$  و  $OK_2$  متطابقين [والذين يمكن أن يكونا خطين مستقيمين ، كذلك الموجودين في الفصل (٣)] وسوف لا يكون هناك أساس للتجارة .

سوف تحول نمط التجارة. فتصبح الحنطة أكثر كثافة رأسمالية من الفولاذ في البلدين، وسوف تصدر قليلة الرجال الحنطة بدلاً من الفولاذ.

لسنا ملزمين بمعرفة نمط التجارة، أو الطريقة التي تتطور فيها، من أجل أن نتنبأ بالتغير الذي يحصل في السعر النسبي للحنطة. وبما أن الحنطة سلعة ذات كثافة رأسمالية في البلد قليلة الرجال عندما تنتج هذه البلد في النقطة (F)، فإن انخفاض كتلة رأس المال في قليلة الرجال يؤدي إلى انخفاض ناتجها من الحنطة، وارتفاع ناتجها من الفولاذ، وذلك بحسب نظرية رايزنسكي. وبما أن الفولاذ سلعة ذات كثافة رأسمالية في البلد كثيرة الرجال عندما تنتج في النقطة (M)، فإن ارتفاع كتلة رأس المال في كثيرة الرجال يزيد ناتجها من الفولاذ، ويخفض ناتجها من الحنطة. وترتفع نواتج الفولاذ في كلتي البلدين في حين تنخفض فيهما نواتج الحنطة. ولهذا، تؤدي حركة رأس المال إلى رفع السعر النسبي للحنطة.

لدى العامل في قليلة الرجال مُسَوِّعٌ لمعارضة مثل هذا النوع من انتقال رأس المال. إن الانتقال بحد ذاته يخفِّض الأجر الحقيقي في البلد قليلة الرجال بفضل تخفيض كثافات رأس المال لإنتاج الحنطة والفولاذ. يمكن لمؤثرات انتقال رأس المال على النواتج أن تضاعف الانخفاض في الأجر الحقيقي أو تلطفه، ولكنها لا تستطيع عكسه. فإذا ما انتهى البلدان بكتلة رأس مال أكبر من  $(O\bar{K})$  لكل عامل، فإن الحنطة سوف تكون أكثر كثافة رأسمالية من الفولاذ في كلا البلدين. ومن ثم فإن الزيادة في السعر النسبي للحنطة الناجمة عن حركة رأس المال سوف تؤدي إلى خفض الأجور الحقيقية في البلدين، ومضاعفة الانخفاض الذي حدث في قليلة الرجال بسبب حركة رأس المال ذاته. أما إذا انتهى البلدان بكتلة رأس مال أقل من  $(O\bar{K})$  لكل عامل، فإن الحنطة سوف تكون أقل كثافة رأسمالية من الفولاذ في البلدين. وبالتالي فإن الزيادة في السعر النسبي للحنطة سوف تؤدي إلى رفع الأجور الحقيقية في كلتي البلدين، وتلطيف الانخفاض الذي حصل في قليلة الرجال بسبب حركة رأس المال نفسها. وعندما تكون كتلتا رأس المال أقل من  $(O\bar{K})$  لكل عامل، على أية



حال، فإن كشافتي رأس المال ستكونان أدنى من (WY) في كلتي البلديين وصناعتيهما، ولذلك ينبغي أن يكونا أدنى مما كانا عليه في قليلة الرجال قبل انتقال رأس المال. ولهذا، ينبغي أن يتخفف الأجر الحقيقي في قليلة الرجال بفضل انتقال رأس المال، حتى بعد تلطيف الانخفاض بفضل أثر انتقال الناتج. إن مناقشة مماثلة لهذه المناقشة سوف تقنعنا بأن العامل في كثيرة الرجال لديه ما يسوغ له تحييد انتقال رأس المال.

تحركات رأس المال بوصفها تحويلات لسندات مستحقة :

لقد مثلت حركة رأس المال الدولية، حتى الآن، بتغيير موجودات معدات رأس المال. ففي نموذج هيكشر - أو هلين، مثلاً، تنتهي البلد كثيرة الرجال بمزيد من المعامل لصناعة الفولاذ، ومزيد من الجرار لزراعة الحنطة، وتنتهي البلد قليلة الرجال بمعامل وجرارات أقل. هنالك طريقتان لإجراء هذه التعديلات؛ إما بشحن المعدات والتجهيزات من بلد إلى البلد الأخرى، أو بتمويل التغييرات الداخلية في العروض.

عندما يكون العائد إلى رأس المال أعلى في البلد كثيرة الرجال، فإن شركات تلك البلد يمكنها أن تقترض بأسعار فائدة أعلى من تلك التي تستطيع شركات البلد قليلة الرجال دفعها. ومن ثم، فإن سكان البلد قليلة الرجال سوف يقرضون الشركات في كثيرة الرجال بدلاً من أن يقرضوا شركات البلد قليلة الرجال. وسوف تكون شركات كثيرة الرجال قادرة على الحصول على مزيد من المعامل والجرارات، وسوف تضطر شركات قليلة الرجال لتخفيض ممتلكاتها.

فيذا كان بالإمكان شحن المعامل والجرارات من بلد إلى آخرى فإن الشركات في كثيرة الرجال سوف تشتريها من الشركات الموجودة في قليلة الرجال. أما إذا لم يكن بالإمكان نقلها فإن عملية التعديل تكون أكثر تعقيداً. إذ ينبغي صناعة الجرار والمعامل في كثيرة الرجال مستخدمة عوامل الانتاج التي استخدمت عادة

في صناعة الفولاذ وزراعة الحنطة . ومن أجل أن تحافظ كثيرة الرجال على استهلاكها من الفولاذ والحنطة فإن عليها أن تخفض صادراتها من الحنطة إلى قليلة الرجال وتزيد من وارداتها من الفولاذ . ولكن حاجة البلد قليلة الرجال إلى المعامل والجرارات التي سوف تحمل محل تلك التي تَلَفَتْ تُصيح أقل من ذي قبل ، وهكذا تستطيع البلد هذه تحويل عوامل الإنتاج إلى صناعة مزيد من الفولاذ وزراعة مزيد من الحنطة . وبالتالي تستطيع أن تصدر مزيداً من الفولاذ إلى البلد كثيرة الرجال ، ويمكنها كذلك أن تخفض وارداتها من الحنطة . وعندما لا تكون المعامل والجرارات قابلة للمقايضة فإن تدفق السلع الأخرى يعدل الموقف عن طريق إتاحة الفرصة للبلدان المتخرطة في عملية نقل رأس المال أن تغير موجوداتها من المعامل والجرارات<sup>(٥)</sup> .

إن حركة رأس المال ، على أية حال ، لا تحتاج إلى تغيير موجودات السلع الرأسمالية (المعامل والجرارات بموجب نموذج هيكر - أو هلين) . إذ يمكن لحركة رأس المال أن تؤدي فقط إلى تغيير في الاستهلاك . فلنفرض أن كثيرة الرجال تعاني

---

(٥) عندما نأتي إلى حساب الدخل القومي ، فإننا سوف نستخلص هذه المعادلة : «الاستثمار - الإذخار = الواردات - الصادرات» . فعندما تستثمر البلد كثيرة الرجال مزيداً من المعامل والجرارات ، ولكن مستوى الإذخار لا يتغير ، فإن على هذه البلد أن تستورد أكثر ، أو تصدر أقل ، أو كليهما . إنها لا تحتاج إلى استيراد المعامل والجرارات ، ولكن عليها ، عندئذ ، أن تستورد مزيداً من السلع الأخرى أو تصدر سلعاً أخرى وذلك لكي تحرر الموارد اللازمة لإنتاج مزيد من المعامل والجرارات . وسوف تُعْمل الفجوة الحاصلة بين الواردات والصادرات عن طريق الاقتراض أو عن طريق نقل السندات المالية . وسوف يحدث الأمر نفسه في الحالة الموصوفة أعلاه ، عندما تعاني البلد قليلة الرجال من الجفاف وقشل محصول الحنطة عندما . ففي تلك الحالة سوف تتوافق الفجوة فيما بين الواردات والصادرات مع انخفاض في الإذخار - هبوط في الناتج والدخل دون هبوط في الاستهلاك - بدلاً من التوافق مع زيادة في الاستثمار .

من جفاف يُخفّض من محصول الحنطة لديها مؤقتاً؛ فإن السعر النسبي للحنطة سوف يرتفع في الأسواق العالمية، ولكن ربما يحدث أمر آخر أيضاً؛ ذلك أن سكان كثيرة الرجال ربما يقترضون من سكان قليلة الرجال للتعويض عن خسارة الدخل الحقيقي الناجمة عن الجفاف. تُعدُّ هذه حركة دولية لرأس المال حتى وإن لم تؤثر على الموجودات من معدات رأس المال. وسوف يصدر أهل البلد كثيرة الرجال سندات إلى أهل البلد قليلة الرجال، مرتين بذلك جزءاً من ناتج بلدهم القادم لقاء بعض من الناتج الحالي للبلد قليلة الرجال. وبالتناوب، سوف يبيع أهل كثيرة الرجال أسهماً إلى أهل قليلة الرجال ناقلين بذلك ملكية الشركات في كثيرة الرجال وبالتالي ينقلون المكاسب المستقبلية لتلك الشركات؛ وسوف تغدو المعامل والجارات في كثيرة الرجال تحت السيطرة الأجنبية دون أي تغيير في مواقعها أو كمياتها. ويقود هذا المثال إلى قاعدة بشأن طبيعة حركة رأس المال تقول :

«إن الحركة الدولية لرأس المال هي حركة سندات تؤدي إلى رفع الدخل المستقبلي للبلد التي تستحق لها هذه السندات»

فالبلد التي تصدر السندات يمكنها استخدام الإجراءات لشراء السلع الرأسمالية أو بنائها أو أن تستهلك المزيد حالياً أكثر مما تستطيع أن تنتج. كما أن السندات ذاتها ربما تفصح عن دوافع مصدريها، ولكن ليست هذه هي الحالة دائماً. إننا نجد الأشكال المختلفة التي تتخذها حركة انتقالات رأس المال في الجدول (٨-١) الذي يدرج كذلك السندات التي يملكها سكان الولايات المتحدة على البلدان الأخرى، والسندات التي يملكها الأجانب على الولايات المتحدة. كانت الأرقام كبيرة جداً وتغيرت بشكل درامي في ثمانينات القرن العشرين.

الجدول (٨-١) : وضع الولايات المتحدة الاستثماري الدولي،  
في الأعوام ١٩٨٠، ١٩٩٠، ١٩٩١ (مقراً بـ مليارات الدولارات)

| ١٩٩١   | ١٩٩٠   | ١٩٨٠  | نموذج السندات والمستحقات                 |
|--------|--------|-------|--|
| ١٩٦٠,٣ | ١٨٨٤,٢ | ٩٣٦,٣ | سندات يملكها سكان الولايات المتحدة ..... |
|        |        |       | سندات تملكها الحكومة :                   |
| ١٥٩,٢  | ١٧٤,٧  | ١٧١,٤ | احتياطات نقدية (أ) .....                 |
| ٧٨,٧   |        |       | قروض وسندات يملكها مقيمون آخرون في       |
|        | ٨٢,٢   | ٦٣,٩  | الولايات المتحدة .....                   |
| ٦٥٥,٣  | ٦٢٣,٦  | ٣٩٦,٢ | استثمارات مباشرة (ب) .....               |
| ١٤٧,٦  | ٣١,٧   | ٤٣,٥  | سندات أجنبية .....                       |
| ١٥٨,٣  | ١١٠,٠٠ | ١٨,٩  | مخزونات أجنبية .....                     |
|        |        |       | سندات أخرى :                             |
| ٦٥٦,٧  | ٦٥٢,١  | ٢٠٣,٩ | في تقارير مصارف الولايات المتحدة .....   |
| ١٠٤,٤  | ١٠٩,٨  | ٣٨,٤  | في تقارير هيئات أمريكية، إلخ .....       |
| ٢٣٢١,٨ | ٢١٧٩   | ٥٤٣,٧ | سندات يملكها أجانب .....                 |
|        |        |       | سندات تملكها حكومات أجنبية :             |
| ٣١٨    | ٢٩٧    | ١١٨,٢ | سندات لحكومة الولايات المتحدة .....      |
| ٧٨,٦   | ٧٤,١   | ٥٧,٩  | سندات أخرى .....                         |
|        |        |       | سندات يملكها أجانب آخرون :               |
| ٤٨٧    | ٤٦٦,٥  | ١٢٥,٩ | استثمارات مباشرة (ب) .....               |
| ١٥٤,٧  | ١٣٠,٧  | ١٦,١  | سندات لحكومة الولايات المتحدة .....      |
| ٢٧٧    | ٢٤٠,٧  | ٩,٥   | سندات مشتركة وغير ذلك .....              |
| ٢٨٢,٦  | ٢٣١,٢  | ٦٤,٦  | موجودات مشتركة .....                     |
|        |        |       | سندات أخرى :                             |
| ٦٨٠,١  | ٦٩٣,٤  | ١٢١,١ | في تقارير مصارف الولايات المتحدة .....   |
| ٤٣,٨   | ٤٥,٤   | ٣٠,٤  | في تقارير هيئات أمريكية، إلخ .....       |
|        |        |       | الوضع الاستثماري الصافي (سندات يملكها    |
|        |        |       | أمريكيون مطروحاً منها سندات يملكها       |
| ٣٦١,٥- | ٢٩٤,٨- | ٣٩٢,٥ | أجانب) .....                             |

المصدر : وزارة التجارة الأمريكية؛ مسح للعمل الحالي، حزيران، ١٩٩٢، لا يؤدي التضخيل إلى زيادة للجموع بسبب تدوير الأوراق.

(٣) يتضمن مخزون الولايات المتحدة من الذهب مقدراً بسعر السوق مقدرة بكلفة إيداع الموجودات الواقعية.

---

كان سكان الولايات المتحدة يملكون في نهاية عام (١٩٨٠) حوالي (٩٣٦) مليار دولار من السندات، وكان الأجانب يملكون حوالي (٥٤٤) مليار دولار. وكان الفرق بين المجموعين والمعروف بالوضع الاستثماري الصافي (٣٩٢) مليار دولار. ويشير هذا الفرق إلى أن إجمالي تدفق رأس المال إلى خارج الولايات المتحدة كافة في العقود الزمنية السابقة أكبر من إجمالي تدفق رأس المال إلى داخل الولايات المتحدة. وفي ثمانينات القرن العشرين، على أية حال، أصبح الوضع الاستثماري الصافي سالباً. كانت تدفقات رأس المال الخارجة كبيرة، رافعة بذلك قيمة سندات سكان الولايات المتحدة بمقدار (٩٤٨) ملياً دولار إلى غاية عام (١٩٩٠)، بيد أن تدفقات رأس المال الداخلة كانت أكبر بكثير رافعة بذلك قيمة سندات الأجانب بمقدار (١٦٣٥) مليار دولار. يعود سبب هذا التغير المثير إلى عجز الميزانية والتجارة الأمريكيتين، إلى حد كبير، ولكن التفسير الكامل لهذه الظاهرة سوف يرجأ حتى نفحص العلاقة القائمة بين هذين العجزين وأدوار أسعار الصرف وتحركات رأس المال في الحفاظ على هذه العلاقة. يعد الجدول (٨-١) ذا أهمية لأنه يبين التنوع الواسع لتحركات رأس المال.

تعاظم قيمة سندات الحكومة وديونها كثيراً في الجدول (٨-١). ففي أعلى الجدول، مثلاً، نجد السندات الأجنبية التي تملكه حكومة الولايات المتحدة، إذ بلغ ما تملكه من الاحتياط النقدي حوالي (١٥٩) مليار دولار في نهاية عام (١٩٩١) وبلغت القروض والسندات المترتبة على الأجانب حوالي (٩) مليار دولار. ويجري فحص الأسباب التي أدت إلى امتلاك احتياطات نقدية في فصول لاحقة.

وتشمل سندات حكومة الولايات المتحدة الأخرى القروض الممنوحة للدول النامية لتمويل غموها، والقروض التي يمنحها بنك الاستيراد والتصدير لتمويل صادرات الولايات المتحدة، والاكتتابات في المؤسسات الدولية مثل البنك الدولي. ونجد بعد ذلك في الجدول أن الحكومات الأجنبية قد ملكت (٣١٨) مليار دولار من سندات الولايات المتحدة المالية و(٧٩) مليار من السندات الأخرى، بما في ذلك الودائع الكبيرة في مصارف أمريكا. هذه المستحقات هي الاحتياطيات النقدية التي تملكها البلدان الأخرى بالدولار، عاكسة بذلك الدور البارز الذي يلعبه الدولار في النظام المالي العالمي.

تتخذ السندات التي تملكها الهيئات، والمؤسسات المالية والأفراد أشكالاً ثلاثة هي: الاستثمارات المباشرة، واستثمارات السندات التجارية، وقروض لتمويل عملية تشكّل رأس المال أو الاستهلاك.

بلغ إجمالي استثمارات شركات الولايات المتحدة حوالي (٦٥٥) مليار دولار في نهاية عام (١٩٩١). تعكس هذه الاستثمارات نمو الانتاج متعدد الجنسيات. فالشركات الأمريكية تملك مصانع وتسهيلات أخرى في العديد من البلدان الأجنبية. فشرعة جنرال موتورز، مثلاً، لها معامل في كندا، وبريطانيا، وألمانيا، وإسبانيا، وأستراليا، والبرازيل، والمكسيك، وحوالي أربع وعشرين بلداً أخرى. بعض هذه التسهيلات تخدم الأسواق الأجنبية بفضل إنتاج سلع وخدمات كان يمكن أن تصدرها الشركات الأم من الولايات المتحدة لولا إنتاجها في تلك البلاد. وبعضها تخدم سوق الولايات المتحدة، بفضل إنتاج مواد خام، وقطع ومكونات وسلع جاهزة للاستخدام أو للبيع في الولايات المتحدة. لقد ازدادت الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الولايات المتحدة ازدياداً كبيراً في السنوات الأخيرة، إذا ارتفعت من (١٢٦) مليار دولار عام (١٩٨٠) إلى (٤٨٧) مليار دولار

عام (١٩٩١). وتحمل الشركات المشمولة بهذه الاستثمارات أسماء تجارية وطنية مثل هوندا وهي كلمة يابانية، وفولكس واكن كلمة ألمانية، وشل هولندية، ونستلة سويسرية وميشيلن فرنسية<sup>(٦)</sup>.

إن استثمارات حقيقة الأوراق المالية هي ملكيات أسهم أو صكوك مصممة من أجل الحصول على حصص أو فائدة بدلاً من ممارسة الرقابة على استخدام التسهيلات الأجنبية. في نهاية عام (١٩٩١ م) كان الأمريكيان يملكون حوالي (٣-٦) مليار دولار من الأسهم والسندات الأجنبية، وكان الأجانب يملكون حوالي (٧١٤) مليار دولار من السندات المالية الأمريكية. يرتبط الحجم الضخم جداً لما يملكه الأجانب بالمقارنة مع ما يملكه الأمريكيان بعجز الميزانية والعجز التجاري السالفي الذكر، بيد أنه كان هناك فرق مائل (رغم أنه أقل) عام (١٩٨٠) قبل ظهور ذبذبة العجزين. فهناك أسباب عديدة لحدوث مثل هذا الفرق بما في ذلك حجم الاقتصاد الأمريكي. إذ إن الشركات الأمريكية أكبر من نظيراتها الأجنبية، وتصدر بالتالي كميات أكبر من الأسهم والسندات، وهناك أسواق نشطة لتلك السندات المالية تجعل بيعها وشراءها أمراً يسيراً. فضلاً عن أنه ينبغي على الشركات الأمريكية أن تبث معلومات أكثر من شركات البلدان الأخرى، الأمر الذي يجعل من الأسهل نوعاً ما على المستثمرين تقييم مجازفاتهم وأفاقهم.

هناك بعض السندات المذكورة في الجدول (٨-١) تمثل استثمارات حقيقية الأوراق المالية. وتتضمن السندات التي يملكها الأجانب والتي ترد في تقارير مصارف الولايات المتحدة إيداعات وسندات قصيرة الأجل تملكها مصارف أجنبية،

(٦) إن الاستثمارات المباشرة للولايات المتحدة وللشركات الأجنبية مُدرجة في الجدول بكلفة الإبدال بدلاً من الكلفة الحقيقية للإهلاك. لذلك من المستحيل إجراء مقارنة دقيقة بين الكميات السنوية للاستثمار المباشر والتغير الذي يحصل في الكميات الموجودة من سنة إلى سنة.

وتمثل بعض سندات سكان الولايات المتحدة الموافقة لتلك التي تملكها الأجانب الإيداعات الموضوعة في المصارف الأجنبية . ولكن معظم السندات الواردة في تقارير مصارف الولايات المتحدة هي القروض التي تقدمها المصارف إلى الأجانب . بدأت القروض تنمو في ستينات القرن العشرين وأصبحت أكبر بكثير في سبعينات القرن نفسه عندما اقترضت بلدان أجنبية عديدة مبالغ طائلة لتعالج إشكالات مالية نجمت عن ارتفاع أسعار النفط . وسوف نتحدث أكثر عن هذه الأمور عندما نلقي نظرة على أزمة الديون والجهود التالية لمعالجتها .



الجدول (٨-٢) : الاستثمار والانتاج متعدد الجنسيات، ١٩٨٩م  
(الموجودات والمبيعات مقدرة بمليارات الدولارات،  
أما المستخدمون فيقدرون بآلاف العمال)

| الفئة                               | الموجودات (الأصول) | المبيعات     | الاستخدام |
|-------------------------------------|--------------------|--------------|-----------|
| فروع أجنبية لشركات أمريكية .....    | ١٣١٤ دولاراً       | ١٢٦٦ دولاراً | ٦٦٢١      |
| موقع الفرع :                        |                    |              |           |
| أوروبا .....                        | ٠٦٥٨               | ٠٦٥٩         | ٢٧٠٨      |
| كندا .....                          | ٠١٩٢               | ٠١٨٣         | ٠٩٤٥      |
| اليابان .....                       | ٠١٣٣               | ٠١٣٨         | ٠٣٨٨      |
| أمريكا اللاتينية .....              | ٠١٦٣               | ٠١١٣         | ١٣٠١      |
| البلدان الأخرى كلها .....           | ٠١٦٨               | ٠١٧٣         | ١٢٧٩      |
| صناعة الفرع :                       |                    |              |           |
| تصنيع .....                         | ٠٤٩١               | ٠٦٤١         | ٤١٨٩      |
| نפט .....                           | ٠١٩٣               | ٠٢٢٤         | ٠٢٩١      |
| تجارة .....                         | ٠١٣٢               | ٠٢٦١         | ١١٦٢      |
| تمويل، وعقارات <sup>(١)</sup> ..... | ٠٤٠٣               | ٠٠٥٩         | ٠١٦٠      |
| أمور أخرى .....                     | ٠٠٩٤               | ٠٠٨١         | ٠٨٢٠      |
| فروع أمريكية لشركات أجنبية .....    | ٠١٤٠٢              | ١٠٤١         | ٤٤٤٠      |
| موقع الشركة الأم :                  |                    |              |           |
| أوروبا .....                        |                    |              |           |
| كندا .....                          | ٦٨٦                | ٥٣٨          | ٢٦٣٦      |
| اليابان .....                       | ٢٠١                | ١١٧          | ٧٥٥       |
| البلدان الأخرى كلها .....           | ٣٢٨                | ٢٦٧          | ٥٠٤       |
| صناعة الفرع :                       |                    |              |           |
| تصنيع .....                         | ٣٦٧                | ٣٤٧          | ٢١٢٣      |
| نפט .....                           | ٠٩١                | ٠٩٢          | ٠١٣٥      |
| تجارة .....                         | ١٨٠                | ٤١٥          | ١٢٠٩      |
| تمويل وعقارات <sup>(١)</sup> .....  | ٦٤٢                | ١١٢          | ٠٢٤٣      |
| أمور أخرى .....                     | ١٢٢                | ٠٧٥          | ٠٧٢٩      |

المصدر: وزارة التجارة الأمريكية، مسح للعمل الجاري، تموز، ١٩٩١ وتشيرين أول،  
١٩٩١. ربما يؤول التفصيل إلى زيادة إجمالي بسبب تدوير الأوراق.

(أ) ماعدا الصناعة المصرفية.

### الانتاج المتعدد الجنسيات وفرض الضرائب عبر الحدود القومية

لا تُعدُّ الشركة متعددة الجنسيات ظاهرة جديدة. إذا كان لبعض الشركات الأمريكية معامل في البلدان الأخرى قبل الحرب العالمية الأولى. ومن الأمثلة المعروفة شركة سنجر لآلات الخياطة وشركة فورد للسيارات. وقد أصبحت هذه الظاهرة، على أية حال، أكثر شيوعاً بعد الحرب العالمية الثانية، إذ لا تكاد تجد شركة كبرى ليس لها فروع في بلدان أخرى.

تقوم حكومة الولايات المتحدة بجمع معطيات مفصلة عن الفروع الأجنبية للشركات الأمريكية، وعن الفروع الأمريكية للشركات الأجنبية. يتضمن الجدول (٨-٢) خلاصة لهذه المعطيات. يبين هذا الجدول إجمالي الموجودات والأصول، وإجمالي المبيعات وعدد المستخدمين، مصنفة كلها حسب المنطقة وحسب الأنشطة.

بلغ إجمالي موجودات الفروع الأجنبية للشركات الأمريكية (١٣١٤) مليار دولار عام ١٩٨٩م، وهو ضعف رقم الاستثمارات المباشرة المدرجة في الجدول (٨-١). ذلك لأن الرقم الموجود في الجدول (٨-٢) يعود إلى إجمالي الأصول للفروع الأجنبية، في حين يعود الرقم الموجود في الجدول (٨-١) إلى كميات التمويل المقدمة من الشركات الأم. تنمي الفروع الأجنبية للشركات الأمريكية بعضاً من رأس مالها عن طريق إصدار سندات مالية، وبفضل الاقتراض من المصارف؛ إنها لا تعتمد اعتماداً كلياً على الشركات الأم. لدى تقدير الفروع

الأجنبية للشركات الأمريكية بما لديها من أصول (موجودات) ومبيعات واستخدام نجد أنها مركزة في التصنيع وفي البلدان المتطورة (مثل أوروبا الغربية، وكندا، واليابان) التي لديها أكبر الأسواق. أما التوزيع فهو مختلف قليلاً فيما يتعلق بالفروع الأجنبية للشركات الأمريكية. إذ يأتي معظمها من بلدان متطورة أخرى، بيد أن التصنيع يعد أقل أهمية إذا ما قدر بالموجودات والمبيعات. تتضمن الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الولايات المتحدة مبيعات كبيرة للممتلكات التجارية بما فيه مباني المكاتب ومراكز التَبَضُّع والفنادق، وتخطر الشركات الأجنبية بأنشطة مالية واسعة بما فيها التأمين والصناعة المصرفية.

تظهر الأهمية الاقتصادية للنتاج المتعدد الجنسيات بفضل بعض المقارنات البسيطة. فمبيعات الفروع الأجنبية للشركات الأمريكية بلغت (١٢٦٦) مليار دولار كما ورد في الجدول (٨-٢)، يمكن مقارنتها بمبيعات الشركات الأم لهذه الفروع والتي بلغت (٣١٣٣) مليار دولار<sup>(٧)</sup>. وهكذا فإن الفروع قد حققت حوالي (٣٠٪) من إجمالي مبيعات الشركات الأم وفروعها. فضلاً عن أن الفروع حققت حوالي (٨٠٪) من مجموع المبيعات خارج الولايات المتحدة، وبعبارة أخرى فإن مبيعات الفروع في الأسواق الأجنبية بلغت أربعة أضعاف صادرات شركاتها الأم. إذ كانت، في واقع الأمر، أكبر بكثير من إجمالي صادرات الولايات المتحدة. كما يمكن مقارنة عدد المستخدمين في الفروع الخارجية والذي بلغ (٦, ٦) مليون عامل حسبما ورد في الجدول (٨-٢) بعدد المستخدمين في شركاتها الأم والذي بلغ (١٨, ٧) مليون عامل. نرى أن الفروع قد استخدمت أكثر من ربع إجمالي عدد العمال في العالم التابعين لهذه الشركات. ولنجر المقارنة بشكل آخر، إذ نضع عاملاً أجنبياً واحداً استخدم من قبل من الفروع مقابل كل ثلاثة عمال استخدموا من

---

(٧) لم تذكر مبيعات الشركات الأم في الجدول (٨-٢)، ولكن أتينا بها من المصدر نفسه الذي أخذنا منه معلومات الجدول ذاته.

قبل الشركة الأم في الولايات المتحدة، فلنأخذ أن الرقم الموافق لذلك فيما يتعلق بالتصنيع أقرب إلى نسبة عامل أجنبي واحد مقابل كل عامل في الولايات المتحدة<sup>(٨)</sup>. ما زالت هذه الأرقام مستقرة تقريباً منذ أكثر من عقد من الزمن.

هنالك شركات أمريكية تحصل على أكثر من ربع مكاسبها من فروعها الخارجية بما في ذلك شركات الكوكا - كولا، والكولجيت - بالموليف، وفورد، وجنرال إلكتريك، وال IBM، وزيروكس (Zerex). يُنتج عدد من هذه الشركات مثل ال IBM وزيروكس سلعاً تستخدم تقنيات جديدة؛ والعديد منها مثل الكوكا - كولا، والكولجيت - بالموليف تُسوّق سلعاً استهلاكية بأسماء تجارية مشهورة. سوف ندرس هذه النقطة ثانية.

عندما ننظر إلى الولايات المتحدة كبلد مضيف، فإنه يغدو من الأصعب مقارنة أنشطة الشركات الأم والشركات الفروع لأن الشركات الأم تأتي من بلدان عديدة، وليس لدينا أرقام لمبيعات الشركات الأم أو المستخدمين لديها. ولكننا نستطيع مقارنة الأرقام العائدة للفروع الأمريكية مع الأرقام الموافقة لها العائدة للاقتصاد الأمريكي برمته. وهكذا فإن ال (٤, ٤) مليون عامل لدى الفروع الأمريكية للشركات الأجنبية عام (١٩٨٩) قد بلغوا (٨, ٤٪) من إجمالي الاستخدام في الأعمال التجارية والصناعية في الولايات المتحدة، وما زالت هذه النسبة المثوبة تنمو بسرعة. ففي عام (١٩٧٧م)، مثلاً، استخدمت الفروع الأمريكية للشركات الأجنبية فقط (٢, ١) مليون عامل أو (٧, ١٪) من إجمالي الاستخدام

---

(٨) عندما نقارن أرقام المبيعات والمستخدمين مع أرقام الاقتصاد الأمريكي كله وليس فقط مع أرقام الشركات الأم، سوف نجد أن هذه الأرقام أقل مما ذكرنا ولكنها على أية حال تظل ذات أهمية. ففي عام (١٩٨٩م) استخدمت الأعمال المصرفية في الولايات المتحدة (ما عدا فروع الولايات المتحدة للشركات الأجنبية) (٥, ٨٧) مليون عامل بالمقارنة مع (٦, ٦) مليون عامل استخدمتهم الفروع الأجنبية للشركات الأمريكية، واستخدمت الشركات الصانعة (٦, ١٧) مليون عامل بالمقارنة مع (٢, ٤) مليون عامل استخدمتهم الفروع الخارجية. وهكذا فإنه في مجال التصنيع كان يُستخدم عامل أجنبي واحد لقاء كل أربعة عمال في الولايات المتحدة.

الأمريكي في الأعمال التجارية والصناعية. فضلاً عن أن (١، ٢) مليون عامل استخدمتهم الفروع في التصنيع قد بلغوا (١٠ ٪) من الإجمالي الموافق لهذا الرقم فيما يتعلق بالاقتصاد الأمريكي برمته .

الأسباب الداعية للإنتاج المتعدد الجنسيات :

لماذا تمتلك الشركات معامل وتبنيها في بلدان أخرى بدلاً من توسيع أعمالها في الوطن؟ هنالك أسباب بسيطة تتداعى إلى الذهن ، وتناصب بعض الحالات بسهولة .

فمثلاً لا يمكن إنتاج نפט بدون حقول نفط ، ولا يمكن إنتاج النحاس أو الألمنيوم في بلدان ليس فيها خامات تلك المعادن . فالشركات العاملة في الصناعات الاستخراجية سوف تذهب حيث يمكن أن تجد المعادن التي تحتاجها . وتعليقات مماثلة يمكن طرحها لتفسير هجرة التصنيع الدولية . فالشركات المنتجة لسلع ذات كثافة عمالية سوف تهجر إلى بلدان وفيرة العمالة ، حيث كلفة العمالة منخفضة حتى بعد أخذ الفروق في القدرة الانتاجية بعين الاعتبار . والشركات التي تنتج سلعاً كلفة شحنها عالية مثل الأطعمة المصنعة والتجهيزات المنزلية ذات الحجم الكبير بالمقارنة مع قيمتها ، سوف تقيم مصانع قريبة لأسواقها الكبيرة . والشركات التي تواجه تعرفه عالية أو أية حواجز تجارية أخرى تحول دون وصولها إلى سوق خارجية كبيرة ، يمكنها غالباً القفز فوق هذه الحواجز عن طريق بناء معمل في الجانب الآخر حتى وإن كانت كلفة الإنتاج هناك أعلى . وهكذا فإن شركات هوندا ونيسان وتويوتا شرعت بصنع السيارات في الولايات المتحدة للتغلب على القيود المفروضة على عدد السيارات التي يمكن لهذه الشركات إحضارها من اليابان<sup>(٩)</sup> .

(٩) لقد غيرت النتيجة صيغة الحوار حول الواردات من السيارات اليابانية . فباستمالة الشركات اليابانية كي تقوم بتجميع السيارات في أمريكا الشمالية وأوروبا مستخدمة أعداداً كبيرة من القطع والمكونات المنتجة في اليابان ، فقد أدت القيود الأمريكية والأوروبية المفروضة على السيارات اليابانية إلى المطالبة بفرض قيود على الواردات من القطع والمكونات . وسوف نعود إلى هذا التصور وبعض نتائجه القريبة عندما نراجع القضايا الحديثة في السياسة التجارية .

التفسيرات السابقة مفيدة، ولكنها ناقصة. إنها تفسر السبب الذي من أجله سوف يتركز النشاط الاقتصادي في أمكنة معينة - كبلدان ذات أسواق كبيرة، أو حيث الموارد الطبيعية النادرة، أو الوفرة في الأيدي العاملة الرخيصة. بيد أنها لا تفسر سبب نجاح الشركات الأجنبية أكثر من الشركات المحلية في استثمار الأسواق وتطوير الموارد، رغم فروق اللغة والقانون والعادات التي ينبغي أن تكون في صالح الشركات المحلية. لماذا نجحت شركات السيارات اليابانية نجاحاً كبيراً في السوق الأمريكية؟ لماذا طُوِّرت حقول النفط في الشرق الأوسط بفضل الشركات الأمريكية والبريطانية والفرنسية والهولندية بدلاً من شركات محلية؟

من الواضح أن لدى الشركات الأجنبية المتخرطة في هذا المجال ميزات خاصة على منافساتها المحليات. فربما يكون لديها سهولة أكبر في الحصول على رأس المال من بلدانها الأم والمصادر الأجنبية. وربما تدعمهم أحياناً حكوماتهم القومية. بيد أن هناك ميزات أخرى أهم من هذه. وبإلقاء نظرة على الشركات المدرجة فيما سبق، لن يكون من الصعب معرفة هذه الخصائص. إذ لدى بعض الشركات ميزات تقنية - منتجات أفضل، أو معالجات أفضل، أو كليهما. وبعض الشركات لديها خط إنتاجي مشهور. إذ بنت أسواقها الخارجية عن طريق تصدير منتجات صنعت في الوطن، ثم استدارت إلى الانتاج المتعدد الجنسيات عندما أصبحت أسواقها الخارجية كبيرة جداً بحيث أتاحت لها استغلال اقتصاد وفورات الحجم.

ينبغي لأي تفسير للانتاج متعدد الجنسيات أن يركز على الظواهر ذاتها التي استخدمت لتفسير تجارة الصناعة الداخلية في الفصل (٧). إن المنتجات المتنوعة، والميزات التقنية، واقتصاد وفورات الحجم كلها تعطي الشركات الكبيرة المستقرة ميزة تنافسية على الشركات المحلية الأحدث والأصغر. وبالعودة إلى حالة الودجات المدروسة في الفصل (٧) نجد أن شركة إيطالية يمكن أن تصنع ودجات في فرنسا لتباع في إيطاليا كما تباع في فرنسا، لأن ودجاتها تختلف اختلافاً كافياً عن

الودجات الأخرى التي تُتجهها شركات أخرى. وإذا ما استبدلنا السيارات بالودجات يمكننا أن نروي حكاية شركة هوندا، وشركة نيسان، وشركة تويوتا في السوق الأمريكية. وليس ضرورياً أن تكون الميزة الخاصة لشركة ما دائمة، بل ينبغي أن تستمر زمناً يكفي لجعل الشركة توطد نفسها بفضل الاستثمار الفعال للقسمات الخاصة لمنتجاتها أو للمعالم الخاصة للبيئة المحلية - الوصول إلى المواد الخام، أو انخفاض كلفة العمالة، أو الحماية المقدمة عن طريق الحواجز التجارية.

**تكاليف الانتاج المتعدد الجنسيات ومنافعه :**

لقد أدى الانتاج المتعدد الجنسيات إلى جدل كثير ومشكلات سياسية عديدة. إذ إن الشركات المتعددة الجنسيات تواجه نقداً صريحاً في الوطن وفي البلدان المضيفة على حد سواء، وإن بعض النقد الذي كان يوجه إلى شركات الولايات المتحدة في البلدان الأخرى، يوجه الآن إلى الشركات الأجنبية في الولايات المتحدة.

يبدو أن محاسن الانتاج المتعدد الجنسيات، من وجهة نظر عالمية، تطغى على مساوئه. فأنشطة الشركات المتعدد الجنسيات تنزع إلى زيادة كفاءة الاقتصاد العالمي ومرونته بفضل جعل استخدام الموارد، وبالتالي، الأنماط التجارية أكثر حساسية للتكاليف النسبية. إذ عندما ترتفع التكاليف في بلد ما بالمقارنة مع البلدان الأخرى، فإنه يكون لدى جميع الشركات الحافز نفسه لإيجاد مصادر إمداد بديلة. بيد أن الشركات المتعددة الجنسيات أقدر على الحركة الأسرع والأبعد مدى من سواها. فالشركة التي ليس لها فروع في الخارج عليها أن تبدأ بالبحث عن موردين جدد وتعدّد معهم صفقات. كما ينبغي عليها أن تزن كلفة فسخ العلاقات مع الموردين القدامى، التي ربما ترغب في إعادتها إذا ما تغيرت ظروف التكاليف وشروطها مرة أخرى. أما الشركات المتعددة الجنسيات فليس لديها مثل هذه الإشكالات. إذ يمكنهم تحويل الطلبات والإنتاج من فرع إلى آخر. فضلاً عن أنها عميل دائماً لمراقبة الأسعار والتكاليف النسبية عن كثب لأنها تقوم بأعمال في أماكن عديدة.

ليست مرونة الشركات غير محدودة. إذ يمكن لشركة متعددة الجنسيات أن تسارع إلى إغلاق معمل في بلد عالي التكاليف أو إلى تسريح العمال خشية قيام حكومة ذلك البلد بمعاقبة تلك الشركة. وبما أن مدراء الشركات المتعددة الجنسيات يؤكدون هذه المصاعب، فإن بعض المراقبين قد استخلصوا أن الشركات المتعددة الجنسيات غير حساسة لظروف التكاليف وشروطها وربما تفشل في إجراء التعديلات المناسبة. بيد أنه يمكن صف البيئات على الجانب الآخر. يدعي قادة العمال أن للشركات المتعددة الجنسيات قدرة مساومة غير عادية خصوصاً في المفاوضات حول الأجور لأنها تستطيع إغلاق المعامل عندما تخرج تكاليف العمالة عن الخط، فبإمكانها إعادة توزيع الانتاج دون أن توقفه. والحقيقة، كما جرت العادة، تقع بين الحدين القُصوين. فلدى الشركات المتعددة الجنسيات مرونة أكثر من المنتجين المحليين، ولكنها أقل مرونة مما يعتقد نقادها والمعبجون بها. فهي، بالموازنة إذن، ترفد الكفاءة بفضل رفع قدرة استجابة الناتج والتدفقات التجارية إلى التغيرات التي تحصل في التكاليف المقارنة، وبفضل رعاية الحركة الدولية لرأس المال والتكنولوجيا والمواهب الإدارية وتشجيعها.

تعبر الحكومات عما يساورها من قلق، تماماً كقادة العمال، تجاه الشركات المتعددة الجنسيات، لأن هذه الشركات تستطيع أن تنصرف بطرق تحد من قدرة الحكومة على متابعة أهداف سياسية معينة. إن تطور الصناعة المصرفية الدولية، على سبيل المثال، قد عززت التنقلية الدولية لرأس المال وسوف نرى عما قريب أن التنقلية العالية لرأس المال تقلل من فاعلية السياسة النقدية تحت أسعار الصرف الثابتة وتقلل من فاعلية السياسة المالية تحت أسعار الصرف العائمة. فضلاً عن أن الشركات الحرة يمكنها إحباط محاولة الحكومة تنظيم العمل التجاري والصناعي المحلي أو فرض ضرائب أعلى مما تستطيع بلدان أخرى أن تفعل لأن هذه الشركات تستطيع أن تنتقل إلى بيئات أكثر تجانساً وملاءمة. فهذا الخيار متوفر لدى أية شركة متعددة الجنسيات بسبب خبرتها في ربط المعامل والأسواق المتباعدة في أنحاء العالم.



ليست الشركات المتعددة الجنسيات مضطرة دائماً للانتقال لتخفيف أثر الفروق فيما بين الأنظمة السياسية عبر البلدان المختلفة.

إذ يمكنها التعامل بطريقة «أسعار التحويل»، وهي الأسعار التي تمر بها السلع من معمل إلى معمل ضمن شركة واحدة. فشركة لها فرع في بلد فيه الضرائب عالية يمكنها توجيه تعليمات إلى الفرع بأن يطلب أسعاراً منخفضة لقاء السلع التي تباع لفرع الشركة في بلد فيه الضرائب منخفضة. وعندما تباع السلع ثانية إلى المشتري النهائي، سواء بمعالجة إضافية أو بدون أية معالجة، فإن الأرباح تعود على الفرع الموجود في البلد ذات الضرائب المنخفضة، وهكذا تنهرب من الضريبة التي فرضها البلد ذات الضرائب العالية. هناك بعض الحكومات تحاول تنظيم عملية تحديد أسعار التحويل ولكنها نادراً ما تملك المعلومات الكافية لتحقيق ذلك بفاعلية.

يمكن أن يكون للسياسات التجارية نتائج غير متوقعة عندما تكون الشركات المتعددة الجنسيات مشمولة فيها. إذ إن فرض تعرفه لحماية الشركات المحلية من المنافسة الأجنبية يمكن أن يجذب الشرائح الأجنبية إلى الاقتصاد المحلي. وقد حدث هذا في ستينات القرن العشرين عندما أقامت شركات الولايات المتحدة معامل في أوروبا لخدمة السوق الداخلية الكبيرة للجماعة الاقتصادية الأوروبية (EEC). لم ترفع التعريفات في ذلك المثال الخاص، بيد أن الشركات الأمريكية وضعت في موقف تنافسي لغير صالحها بالمقارنة مع الشركات الأوروبية فسعت للتغلب على هذا الوضع عن طريق الاستثمار في أوروبا. وبالمثل، شرعت الشركات اليابانية، في ستينات القرن العشرين، بتصنيع السيارات في الولايات المتحدة لأن الولايات المتحدة قيّدت عدد السيارات التي يمكن استيرادها من اليابان.

عندما يقفز الغرياء فوق الحواجز التجارية وينشئون معامل داخل هذه الحواجز، تظل الحواجز قادرة على حماية دخول عوامل الانتاج المستخدمة بكثافة من قبل الصناعة للمحمية. ولكن الحواجز هذه سوف تكف عن حماية دخول الشركات المحلية وحاملي أسهمها، تلك الحماية التي هي الهدف الأساس للسياسة.

يمكن أن تؤدي الفروق والاختلافات فيما بين السياسات القومية إلى جعل الشركات متعددة الجنسيات . ففي ستينيات وسبعينيات القرن العشرين أنشأت المصارف الأمريكية فروعاً لها في لندن وغيرها من المراكز المالية للتخلص من نتائج تحديد سقف معدلات الفائدة وتنظيمات أخرى صدرت في الولايات المتحدة وضعت المصارف في وضع تنافسي لغير صالحها لدى محاولتها الحصول على ودائع أجنبية وعقد قروض إجنبية . لهجرة المصارف نتيجتان : الأولى : إلقاء ضغط على السلطات الأمريكية لتخفيف القيود التي أدت إلى هجرة المصارف أو إلغائها ؛ والثانية : دفع هذه السلطات إلى السماح بإقامة تسهيلات مصرفية دولية (IBFs) [International Banking Facilities] في الولايات المتحدة تستطيع المصارف المحلية والأجنبية استخدامها لتسيير أعمال دولية دون تلبية المتطلبات المفروضة على المصارف العاملة محلياً في الولايات المتحدة .

عندما تعمل الشركات في بلدان عديدة، تنشأ مشكلة أخرى، هي تنازع الحكومات على السلطة القانونية . لقد حدث العديد من مثل هذه النزاعات بسبب الجهود التي بذلتها الولايات المتحدة لتقييد التجارة مع الاتحاد السوفياتي . وحاولت واشنطن فرض أنظمتها على عمليات الشركات الأمريكية في أوروبا، وعارضت الحكومات الأوروبية ذلك بشدة . فقد قالوا إن الفرع الفرنسي لشركة أمريكية ينبغي أن يخضع للقانون الفرنسي ويكون بعيداً عن متناول القانون الأمريكي . وقد حدث نزاع شهير عام ١٩٧٩م بعد أن استولى الحرس الثوري الإيراني على السفارة الأمريكية في طهران؛ حيث وجهت الولايات المتحدة تعليمات للمصارف الأمريكية بتجميد حسابات الودائع الإيرانية لديها، بما في ذلك الودائع الموجودة في الفروع الأجنبية للمصارف الأمريكية . فعارضت الحكومة البريطانية ذلك قائلة إن فروع البنوك الأمريكية في لندن تخضع فقط لأوامر الحكومة البريطانية وليس لأوامر واشنطن .

تعتبر بلدان مضيفة عديدة عن هموم إضافية تتعلق بالشركات الأجنبية حيث يتهمها النقاد بأنها تُفسدُ الاستقلال السياسي والاقتصادي، وتضعفه. وعندما يُسألون عما يعنونه بقولهم هذا، يلجأون إلى بلاغة الكلام حول الاستثمار الجديد وتدمير القيم الأصلية لديهم. بيد أن هناك من هم أدق تعبيراً، إذ يقولون إن الشركات المتعددة الجنسيات تقاوم التوجيه أو الرقابة من قبل حكومات البلدان المضيفة، وتتدخل بتنفيذ السياسات الوطنية وخطط التنمية، وتتهرب من الضرائب المفروضة في البلد المضيف عن طريق اتباع أسلوب «أسعار التحويل». ويقولون أيضاً إن الشركات المتعددة الجنسيات تستغل الموارد الطبيعية للبلدان المضيفة استغلالاً غير عادل. إذ يقسمون العمل تقسيماً «غير متساو» ويرسخون ذلك التقسيم عن طريق استخراج المواد الخام في البلدان النامية وتصنيعها في البلدان المتقدمة، وتستخدم قدرتها على المساومة لانتزاع تنازلات من جانب واحد من حكومات البلدان المضيفة، بحيث تدفع الشركات القليل جداً لقاء المواد الخام التي تأخذها وتجرد الأجيال القادمة من أهل البلدان المضيفة من ميراثهم الشرعي عن طريق استخراج المواد الخام ونقلها خارج البلد بأسرع ما يمكن<sup>(١٠)</sup>.

ما زالت البلدان تعبر عن مشاعر القلق هذه المتعلقة بالاستغلال، وتحديد أسعار التحويل، واستنزاف المواد الخام منذ سنين، بدءاً من كندا حتى استراليا، ومن فنزويلا حتى نيجيريا. وكانت استجابة الحكومات بإلغاء امتيازات النفط واستخراج المعادن طالبة مشاركة محلية في الفروع الجديدة للشركات الأجنبية، وبالإستيلاء على الفروع الأجنبية. فقد استولت العربية السعودية وفنزويلا وإيران وليبيا على الفروع المحلية لشركات النفط الأجنبية، ودفعت لها تعويضاً كاملاً أو جزئياً. وقد استولت المكسيك عليها منذ عقود من الزمن مثيرة بذلك نزاعاً طويلاً ومربحاً مع الولايات المتحدة.

(١٠) تثير هذه الشكوى افتراضاً هاماً هو: كلما استخرجنا نفطاً أكثر اليوم كان السعر الحالي أدنى والسعر المستقبلي أعلى (إذ سيكون النفط أقل توفراً في المستقبل). إذن، هناك معدل مثالي لاستخراج النفط يعتمد على المطالب الحالية والمستقبلية وعلى الأهمية التي يوليها المستهلكون إلى الدخل المستقبلي بالمقارنة مع الدخل الحالي.

وتسمع الآن تذررات من «تخديد أسعار التحويل» والتهرب من الضريبة في الولايات المتحدة نفسها حيث ارتفعت دخول الشركات الأجنبية بسرعة أقل بكثير من إجمالي مبيعاتها، الأمر الذي جعل البعض يتهم الشركات الأجنبية بأنها تستخدم «تخديد أسعار التحويل» المشوّه للتهرب من الضرائب المفروضة في الولايات المتحدة.

ومثل مشاعر القلق هذه المتعلقة باستثمار المواد الخام، وميراث الأجيال القادمة أخذت تظهر في روسيا والجمهوريات الأخرى التي كانت تنضوي في إطار الاتحاد السوفياتي السابق، حيث برزت معارضة شديدة للاستثمار الأجنبي في صناعة النفط. أما في الأماكن الأخرى في أوروبا الوسطى والشرقية فقد تم التعبير عن هذه الهوموم بأن المشاريع التي تملكها الدولة قد تحولت إلى القطاع الخاص عن طريق بيعها إلى الأجانب بأسعار مغرية.

لقد حدثت تغييرات هامة، على أية حال، في وجهات نظر العديد من البلدان النامية وسياساتها، بحيث شرعت ترحب بالاستثمارات الأجنبية المباشرة وتجتذبها بنشاط. ويحللون ذلك بأسباب ثلاثة: أولها، أن الاستثمار الأجنبي المباشر يزيد كتلة رأس المال في البلد المضيف، الأمر الذي يؤدي إلى خلق فرص عمل وإلى رفع الأجور. وثانيها، أن الشركات الأجنبية تؤهل القوة العاملة المحلية وهي في الوظيفة وتقدم العمال والإداريين المهرة الذين يحتاجهم الشركات المحلية. وثالثها، أنها تساعد على نقل اقتصاد البلد المضيف وسياساتها الاقتصادية من التوجه الانطوائي الداخلي، مع التأكيد على حماية الأسواق المحلية، إلى التوجه الانفتاحي الخارجي، مع التأكيد على تطوير أسواق التصدير، بما فيها أسواق الشركات المتعددة الجنسيات.

لقد وصلنا، في الواقع، إلى نقطة غدت فيها الشركات المتعددة الجنسيات عرضة لنقد أشد وأقسى في بلدانها الأم أكثر من تعرضها للنقد في البلدان المضيقة. فانحادات العمال تتهم الشركات المتعددة الجنسيات بأنها تحطم فرص العمل في

الوطن عندما تذهب إلى الخارج، سواء كان خروجها من أجل خدمة الأسواق الأجنبية أو من أجل إعادة السلع إلى الوطن الأم. من السهل فهم هذه الشكاوى، ولكن من الصعب تقييمها. فلا يمكن لوم العمال الذين يفقدون أعمالهم عندما تغلق شركة معملًا في ميشيغان أو كاليفورنيا وتفتح معملًا في إسبانيا أو كوريا الجنوبية إذا ما اشتكوا من أن الشركة هذه قد دمّرت وظائفهم. بيد أن الشركات تجيب على مثل هذه الشكاوى أن التكاليف كانت عالية في الوطن الأم بحيث لم تعد قادرة على إنقاذ وظائف عمالها حتى ولو لم تفتح معامل في الخارج؛ بل تدعي هذه الشركات، فضلاً عن ذلك، بأنها تحمي الوظائف المحلية عندما تستورد أجزاء منخفضة الكلفة من فروعها الأجنبية من أجل أن تنافس بفعالية أكبر المستوردات من المنتجات الناجزة.

يلفت علماء الاقتصاد الذين يدرسون هذه القضايا الانتباه إلى النتائج غير المباشرة التي أهملها العمال والشركات على حد سواء. من هذه النتائج، أن بناء معمل في الخارج يمكن أن يرفع الدخول الأجنبية ويزيد الطلب على الصادرات من البلد الأم. مثل هذه النتيجة غالباً ما يُغضُّ الطرف عنها لأنه يمكن تصنيع الصادرات الإضافية من قبل شركة مختلفة وفرص العمل، التي تخلقها يمكن تعيينها في مدينة أخرى أو إقليم آخر. فضلاً عن أن الآثار الكاملة للإنتاج المتعدد الجنسيات على الاستخدام والأجور تعتمد على كثافات العوامل للسلع المعنية - تلك التي كانت تنتج في المعامل التي أغلقت، وتلك التي ارتفع الطلب الأجنبي عليها.

### إشكالات فرض الضرائب عبر الحدود القومية

هنالك قضية أخرى تستحق الدراسة هنا ذلك لأنها تنشأ مباشرة من بحثنا في تنقلات رأس المال، وتطرح فرقاً معيناً سوف نحتاج إليه ثانية. هذه القضية هي: من ذا الذي ينبغي أن يفرض ضرائب الدخول الناجمة عن حركة رأس المال بما في

ذلك الدخول الناجمة عن الاستثمارات المباشرة، وما هي معدلات الضريبة التي ينبغي اختيارها؟

تدعي معظم الحكومات أن لها الحق في فرض ضرائب على الدخول التي تتولد في بلدانها، وممارسة ذلك الحق . ونادراً ما نوقش هذا الحق وفنّد، لأنه ينشأ جزئياً من العلاقة الأساسية بين الضرائب المجموعة والخدمات التي تقدمها الحكومة . هذه العلاقة رخوة . فالحكومة التي تأخذ دولاراً من دخلك لا تقدم لك بالضرورة خدمة بدولار . ومع ذلك فإن أولئك الذين يعيشون ويعملون ضمن بلد ما أو يملكون فيها ممتلكات تحميها قوانين تلك البلد يتلقون شيئاً من القيمة لقاء ضرائبهم التي يدفعونها .

وبتعميم تطبيق هذا المبدأ، تدعي الحكومات الحق في سن تشريعات ضريبة على كل الأفراد والشركات المقيمين ضمن حدودها بما في ذلك الفروع المحلية للشركات الأجنبية . ومن الناحية النموذجية، فإنها تفرض على تلك الفروع أنظمة ضريبة كذلك التي تفرضها على الشركات المحلية تماماً . وبعض الحكومات تعامل الفروع المحلية للشركات الأجنبية معاملة أفضل، على أية حال، بهدف جذب رأس المال الأجنبي، وبعضها يمارس التمييز ضدها رغم محاولات حكومات البلدان الأم لمنع هذا التمييز .

تتعلق المشكلة الرئيسة في مسألة فرض الضرائب عبر الحدود القومية بحق الوطن الأم، فهل ينبغي لحكومة الوطن الأم أن تفرض ضريبة على ما يكسبه مواطنوها في الخارج، بما في ذلك ما تحوله الفروع الأجنبية لشركات الوطن؟ معظم الحكومات تدعي هذا الحق وتمارسه مدعية بأنها تقدم حماية وخدمات لجميع مواطنيها حتى أولئك المقيمين في الخارج . فإذا كانت معدلات الضرائب الأجنبية أدنى من معدلات الحكومات الوطنية، وفوق ذلك، لا تفرض ضريبة على ما يكسبه مواطنوها في الخارج، فإنه سيكون لدى هؤلاء المواطنين حوافز غير مناسبة للاستثمار في بلدان غير أوطانهم .

وما أن نُسلم بهذا الاحتمال حتى نجد لزماً علينا أن نجيب على سؤال آخر :  
ما هو الحافز «غير المناسب»؟ يعتمد الجواب على منظور الحكومة . ففي الفصل  
الأول واجهنا منظورين : منظوراً عالمياً ، ومنظوراً قومياً . وكلاهما يمكن تطبيقه على  
فرض الضرائب عبر الحدود القومية .

لننعم النظر في نموذج تنافسي من النوع المستخدم فيما سبق لدراسة آثار حركة  
رأس المال . ( يمكننا استخدام نموذج ريكاردي معدل أو نموذج هيكشر - أوهلين ،  
فالأمريسيان هنا ) . فيما أن العائد الحقيقي إلى رأس المال في كل بلد سوف يساوي  
المنتج الحدي لرأس المال ، فإنه بالإمكان استخدام العائدات الحقيقية لقياس آثار  
حركة رأس المال على ناتج كل بلد وعلى الناتج العالمي .

وإذا ما تبنت الحكومات المنظور العالمي ، وسعت لتحقيق ناتج عالمي أعظمي  
بغض النظر عن توزيعه ، فإنها سوف لا ترغب في تثبيت تحركات رأس المال الناجمة  
عن الفروق في العائدات الحقيقية . وعندما يكون العائد إلى رأس المال في البلد (A)  
أعلى منه في البلد (B) ، سوف يؤدي انتقال رأس المال من البلد (B) إلى البلد (A)  
إلى رفع الناتج في البلد (A) بنسبة أعلى من انخفاضه في البلد (B) . لذلك ، فإنه  
سوف يرفع الناتج العالمي . وبالعكس ، فإن الحكومات ترغب في تثبيت تنقلات رأس  
المال التي لا تعكس الفروق في العائدات الحقيقية ، لأنها سوف تؤدي إلى خفض  
الناتج العالمي . مثل هذه التحركات ربما تحدث ، على أية حال ، كلما اختلفت  
معدلات الضريبة من بلد إلى بلد .

لنفرض أن مئة دولار من رأس المال تكسب عشر دولارات في كل بلد ، بيد  
أن نسبة الضريبة هي ( ٥٠ ٪ ) في البلد (A) و ( ٢٠ ٪ ) في البلد (B) . فإذا لم تفرض  
البلد (A) ضريبة على دخول مواطنيها ذات المنشأ الخارجي ، فإن مواطن البلد (A)  
يستطيع كسب خمس دولارات عن طريق الاستثمار في البلد (A) وثمانين دولارات  
في عن طريق الاستثمار في البلد (B) :

| استثمار مئة دولار في البلد (A)        | استثمار مئة دولار في البلد (B)        |
|---------------------------------------|---------------------------------------|
| الدخل قبل الضريبة                     | الدخل قبل الضريبة                     |
| ١٠ دولارات                            | ١٠ دولارات                            |
| الضريبة المدفوعة للبلد (A) ٠٥ دولارات | الضريبة المدفوعة للبلد (B) ٠٢ دولاراً |
| الدخل بعد الضريبة                     | الدخل بعد الضريبة                     |
| ٠٥ دولارات                            | ٠٨ دولارات                            |

هنالك حافز «غير مناسب» لمواطني البلد (A) كي يستثمروا في البلد (B) وينبغي على البلد (A) أن تتبنى سياسة ضريبية مختلفة. إذ عليها أن تفرض نسبتها الضريبية الخاصة بها على دخول مواطنيها الآتية من البلد (B) ولكن ينبغي أن تمنحهم سلفة لقاء الضرائب المدفوعة إلى البلد (B). تبين الملاحظة (٨-٢) هذا الأمر جبرياً، كما يتوضح بالحسابات التالية :

| استثمار مئة دولار في البلد (B)               |             |
|--|-------------|
| الدخل قبل الضريبة                            | ١٠ دولارات  |
| الضريبة المدفوعة للبلد (B)                   | ٠٢ دولاراً  |
| الضريبة المدفوعة للبلد (A) :                 |             |
| ضريبة مؤقتة (نسبة ٥٠٪)                       | ٠٥ دولارات  |
| حسم رصيد لقاء الضريبة المدفوعة إلى البلد (B) | -٠٢ دولاراً |
| الضريبة الفعلية                              | ٠٣ دولارات  |
| الدخل بعد الضريبة                            | ٠٥ دولارات  |

يُعد هذا النظام الضريبي حيادياً، من وجهة النظر العالمية، لأن المكاسب التي تتحقق بعد الضريبة هي نفسها في البلدين إذا كانت المكاسب قبل الضريبة واحدة فيهما.



يمكن لحكومة البلد (A)، على أية حال، أن تتبنى منظوراً قومياً بدلاً من ذلك، وتسعى لتحقيق الحد الأعظمي من الدخل لبلدها. عندئذ سوف تُثني مواطنيها عن الاستثمار في البلد (B) ما لم يُضف الاستثمار هناك إلى الدخل القومي للبلد (A) أكثر مما يضيف الاستثمار في البلد (A) ذاتها. وبما أن الضرائب المدفوعة للبلد (B) لا تضيف شيئاً إلى دخل البلد (A)، فإن حكومة البلد (A) سوف ترغب إلى مواطنيها الاستثمار في البلد (B) ما لم يستطيعوا تحقيق كسب أكبر بعد دفع الضرائب إلى البلد (B) مما يستطيعون كسبه قبل دفع الضرائب المفروضة على الدخل في الوطن.

فلنفرض أن (١٠٠) دولار من رأس المال تستطيع أن تكسب (A) دولارات في البلد (A) و (١٠) دولارات في البلد (B)، وأن معدلات الضريبة هي نفسها كما كانت في السابق، أي (٥٠٪) في البلد (A) و (٢٠٪) في البلد (B). عندئذ يستطيع مواطن البلد (A) أن يكسب (٤) دولارات نتيجة استثماره في البلد (A) ولكنه يكسب (A) دولارات نتيجة استثماره في البلد (B) :

| استثمار (١٠٠) دولار في البلد (A)     | استثمار (١٠٠) دولار في البلد (B)     |
|--------------------------------------|--------------------------------------|
| الدخل قبل الضريبة ..... ٨ دولارات    | الدخل قبل الضريبة ..... ١٠ دولارات   |
| الضريبة المدفوعة للبلد (A) ٤ دولارات | الضريبة المدفوعة للبلد (B) ٢ دولاراً |
| الدخل بعد الضريبة ..... ٤ دولارات    | الدخل بعد الضريبة ..... ٨ دولارات    |

سوف يرغب مواطنو (A) في الاستثمار في البلد (B)، ولكن حكومة بلدهم لا تريد أن يفعلوا ذلك، لأن استثماراً في البلد (B) يضيف فقط (A) دولارات إلى الدخل القومي للبلد (A) الذي هو ليس أكثر مما يضيفه الاستثمار في البلد (A) نفسه إلى دخل ذلك البلد.

إن السلفة الممنوحة لقاء الضرائب التي تُدفع إلى البلد (B) لا تخدم الهدف هنا . إذ سوف يكون الدخل بعد الضريبة ، الناجم عن الاستثمار في البلد (B) خمس دولارات كما كان من قبل ، وهي قيمة تزيد دولاراً واحداً عن الدخل بعد الضريبة نتيجة الاستثمار في البلد (A) ، ومع ذلك يظل مواطنوا (A) راغبين في الاستثمار في البلد (B) . ينبغي على البلد (A) أن تفرض معدلها الضريبي الخاص بها على دخول مواطنيها الآتية من البلد (B) ، ولكن ينبغي أيضاً أن تمنحهم حسماً بدلاً من السلفة لقاء الضرائب التي يدفعونها إلى البلد (B) . هذا الأمر مبين في الملاحظة (٨-٢) ومفصل في الحسابات التالية :

| استثمار (١٠٠) دولار في البلد (B)      |            |
|---------------------------------------|------------|
| الدخل قبل الضريبة                     | ١٠ دولارات |
| الضريبة المدفوعة للبلد (B)            | ٠٢ دولاراً |
| الضريبة المدفوعة للبلد (A) :          |            |
| الدخل من البلد (B)                    | ١٠ دولارات |
| حسم من الضريبة المدفوعة إلى البلد (B) | -٢ دولاراً |
| الدخل الخاضع للضريبة من قبل البلد (A) | ٨ دولارات  |
| الضريبة الفعلية بمعدل (٥٠٪)           | ٤ دولارات  |
| الدخل بعد الضريبة                     | ٤ دولارات  |

هذا النظام حيادي من وجهة نظر البلد (A) لأن المكاسب الصافية بعد دفع الضريبة هي ذاتها كلما تساوت المكاسب الناجمة عن الاستثمار في البلد (A) قبل دفع الضرائب للبلد (A) مع المكاسب الآتية من البلد (B) بعد دفع الضرائب للبلد (B).

ما هي السياسة الضريبية الفعلية للولايات المتحدة؟ إنها سياسة عالمية وليست قومية، إذ إنها تسمح للمستثمرين بتقديم سلف على الضرائب الأجنبية لقاء الضرائب المستحقة لحكومة الولايات المتحدة. والواقع أنها تذهب إلى أبعد من ذلك. فالشركة التي تكسب من فرع أجنبي لها لا تلتزم بدفع ضرائب الولايات المتحدة على تلك المكاسب إذا ما استثمرتها في فرعها ذلك. إن دفع الضرائب يؤجل إلى أن يؤتى بالدخل إلى الوطن. وياستثمار الدخل ذي المصدر الخارجي في الفرع الخارجي للشركة، فإن هذه الشركة تستطيع الحصول على ما يصل إلى قرض معنى من الضرائب من خزانة الولايات المتحدة. يعتمد حجم هذه المعونة الضمنية، على أية حال، على حجم الفرق بين معدلات الضريبة في الولايات المتحدة، وفي الخارج. فإذا كانت هذه المعدلات متساوية، فالشركة لا تدين لحكومة الولايات المتحدة بأية ضريبة، والفضل في ذلك إلى السلفة الضريبية، ولا تكون هناك أية معونة. وبما أن معدلات الضريبة المشتركة في البلدان الصناعية الأخرى لا تختلف كثيراً عن معدلات الضريبة في الولايات المتحدة فإن المعونة سوف تكون صغيرة.

خلاصة :

لدى تحليل الحركة الدولية لعوامل الانتاج، علينا أن نميز الآثار المترتبة على العوامل المتنقلة من تلك التي تترتب على العوامل الباقية في البلد المنشأ، وعلى العوامل المقيمة مبدئياً في البلد المضيف. ففي النموذج الريكاردي المعدل، مثلاً، يؤدي تنقل رأس المال إلى رفع العائد الحقيقي إلى رأس المال المتنقل وإلى رأس المال الباقى في موطنه، ولكنه يؤدي إلى خفض العائد إلى رأس المال المقيم مبدئياً في البلد المضيف. إنه يخفض الأجر الحقيقي في البلد المنشأ، ولكنه يرفع الأجر الحقيقي في البلد المضيف. وعندما تدفع عملية حركة عوامل الانتاج بفضل الفروق فيما بين المكاسب الحقيقية، والتي تُعزى بدورها إلى الفروق في المنتجات الحدية، فإن حركة عوامل الانتاج تؤدي إلى رفع الناتج العالمي وترفع بذلك الكفاءة العالمية. إذ ترفع هذه العوامل الناتج في البلد المضيف بنسبة أكبر مما تخفض الناتج في البلد الموطن.

ولتحليل حركة عوامل الانتاج بموجب نموذج هيكشر - أولين ، علينا أن نعدل افتراضات النموذج للحيلولة دون توازن أسعار عوامل الانتاج . تعتمد آثار حركة عوامل الانتاج ، على أية حال ، على العقبة الخاصة التي تُستخدم للفصل بين أسعار هذه العوامل . ربما يؤدي فرض تعرفه إلى إحداث حركة عوامل إنتاج تُسفر عن إزالة التجارة كلها ، ويتهى البلد المضيف والبلد المنشأ كلاهما بميزات عوامل إنتاج متطابقة . وبالمقابل ، يمكن أن يؤدي ارتكاس كشافات عوامل الانتاج حركة عوامل إنتاج تقيد نفسها بنفسها ولا تلغي التجارة ، بل تسفر عن إلغاء ارتكاس عوامل الانتاج ، بدلاً من ذلك ، وتتيح التجارة إمكانية موازنة أسعار عوامل الانتاج . في كلا الحالتين ، تسفر حركة عوامل الانتاج عن النتائج ذاتها في المكاسب الحقيقية ، وتشبه هذه النتائج تلك التي تم الحصول عليها في النموذج الريكاردى المعدل .

إن النتائج التي لخصت حتى الآن جاءت من الحالات التي ترتبط فيها حركة رأس مال بشكل رأس المال . ترتفع كتلة رأس المال في البلد المضيف وتنخفض في البلد المنشأ . هذه حالات خاصة . تحدث حركة رأس المال كلما اكتسب سكان بلد ما سندات تجارية مستحقة على سكان البلد الآخر . فأولئك الذين يصدرون مثل هذه السندات يرهنون جزءاً من دخلهم المستقبلي من أجل أن يستثمروا أكثر أو يستهلكوا أكثر الآن .

عندما تشتري شركات بلد ما تسهيلات أو تنشئ تسهيلات تجارية أو صناعية في بلد آخر ، فإن انتقال رأس المال هذا يوصف بأنه استثمار مباشر . ويؤدي إلى إنتاج متعدد الجنسيات . تؤكد تفسيرات هذه الظاهرة الميزات التنافسية التي تتمتع بها الشركات الكبيرة - مثل التقنيات العالية ، وخطوط الانتاج الشهيرة - التي تمنحها أفضلية تنافسية على الشركات المحلية . يرفع الانتاج المتعدد الجنسيات كفاءة الاقتصاد الدولي ومرونته ويمكن أن يساعد على فتح اقتصاد قومي انطوائي داخلي .

## الملاحظة ٨ - ٢

### فرض الضرائب على الدخل ذي المصدر الخارجي

عندما يستثمر مواطنو البلد (A) في وطنهم فإنهم يكسبون ( $r_A$ ) على كل دولار ويدفعون ضرائب إلى البلد (A) بنسبة ( $t_A$ ). ويكون عائلدهم بعد الضريبة ( $1 - t_A$ )  $r_A$  وعندما يستثمرون في البلد (B) فإنهم يكسبون ( $r_B$ ) على كل دولار ويدفعون ضرائب إلى البلد (B) بنسبة ( $t_B$ ). ولأنهم يقيمون في البلد (A) فهم مدينون بضرائب إلى تلك البلد، أيضاً، والنسبة التي يدفعونها هي ( $t'_A$ )، وهكذا يكون عائلدهم بعد الضرائب هو:

$r_B (1 - t_B - t'_A)$ . يمكننا تحديد الفرق بين العوائد بعد الضرائب على النحو التالي :

$$D = r_B (1 - t_B - t'_A) - r_A (1 - t_A)$$

يستثمر مواطنو البلد (A) في البلد (B) كلما كانت (D) موجبة. فما هي النسبة ( $t'_A$ ) التي ينبغي للبلد (A) أن تفرضها، مع معرفة نسبيته الضريبية الآخرين؟

إذا كانت البلد (A) تسعى لتحقيق دخل عالمي أعظمي، فإن عليها أن تشجع مواطنيها على الاستثمار في البلد (B) كلما كانت ( $r_B$ ) أكبر من ( $r_A$ ). لذلك عليها أن تفرض النسبة ( $t_A$ ) على مكاسب مواطنيها من البلد (B) ولكن تسمح لهم بسلفة على الضرائب المدفوعة إلى البلد (B) لقاء الضرائب المدينون بها للبلد (A). وبالتالي فإنهم سوف يدفعون  $r_B t'_A = r_B t_A - t_B t_B$  إلى البلد (A) من أجل أن تكون ( $t'_A = t_A - t_B$ ). وبالإبدال في تعريف (D) يكون لدينا :

$$D = r_B [1 - t_B - (t_A - t_B)] - r_A (1 - t_A) = (r_B - r_A) (1 - t_A)$$

وسوف تكون (D) موجبة وتدفع إلى الاستثمار في البلد (B) عندما تكون ( $r_B$ ) أكبر من ( $r_A$ ).

وإذا ما سعت البلد (A) لتحقيق دخل قومي أعظمي، فإن عليها أن تشجع مواطنيها على الاستثمار في البلد (B) فقط عندما تكون ( $r_B (1 - t_B)$ ) أكبر من ( $r_A$ ) لأن الاستثمار في البلد (B) يضيف فقط  $r_B (1 - t_B)$  إلى الدخل القومي في البلد (A). لذلك، ينبغي أن تفرض نسبة ( $t_A$ ) على مكاسب مواطنيها من البلد (B) وتسمح لهم بحسم الضرائب المدفوعة إلى

البلد (B) قبل أن يحسبوا الضرائب المدينون بها للبلد (A). وبالتالي سوف يدفعون إلى البلد (A)  $t_A (1 - t_B) r_B$  بحيث يكون  $t'_A = (1 - t_B) t_A$ . وبالإبدال في تعريف (D) يكون لدينا :

$$D = r_B [1 - t_B (1 - t_B) t_A] - r_A (1 - t_A) = [r_B (1 - t_B) - r_A] (1 - A)$$

وسوف تكون (D) موجبة وتدفع إلى الاستثمار في البلد (B) عندما تكون  $(r_B (1 - t_B) > r_A)$  أكبر من  $(r_A)$ .

تتهم الشركات المتعددة الجنسيات في البلاد المضيفة بأنها تقاوم السياسات الوطنية وتسلع ببتحديد أسعار التحويل لتقليل الضرائب إلى الحد الأدنى وتستخدم قدرتها على المساومة لانتزاع تنازلات من حكومات البلدان المضيفة. وتتهم في بلدانها الأم بأنها تأخذ المعامل والوظائف إلى الخارج وتضعف اتحادات العمال.

عندما تكسب الشركات والأفراد دخلاً من الخارج فإن على حكوماتهم أن تقرر كيف تفرض عليهم الضرائب. وما هي الحسميات التي ينبغي أن تجري على الضرائب المدفوعة للحكومات الأجنبية؟ فإذا ما تبنت الحكومات منظوراً عالمياً وكانت تسعى إلى تحقيق دخل عالمي أعظمي، فإن عليها أن تمنح مواطنيها سلفاً على الضرائب المدفوعة للبلدان الأجنبية لقاء ما يترتب عليهم دفعه من ضرائب لبلادهم الأم. أما إذا تبنت منظوراً قومياً وكانت تسعى إلى تحقيق دخل قومي أعظمي، فإن عليها أن تكون أقل كرمًا وتمنح مواطنيها حسمات بدلاً من السلف.

## أسئلة وقمارين :

(١) كيف ستؤثر تعديلات أسواق العمالة المبيّنة في الشكل (٨-٢) على الدخول الحقيقية لأصحاب الأراضي في بريطانيا والبرتغال؟ كيف تعدل جوابك إذا كان انتقال رأس المال من بريطانيا إلى البرتغال كبيراً بما يكفي لتحقيق توازن في العوائد الحقيقية إلى رأس المال؟

(٢) يقول النص إن بريطانيا سوف تملك رأس مال أكبر من البرتغال حتى بعد انتقال رأس المال إلى البرتغال والذي يحقق بسبب حجمه الكبير توازناً في العائدات الحقيقية إلى رأس المال. ويقول النص أيضاً إن بريطانيا سوف تستمر بإنتاج قماش أكثر من البرتغال. اشرح هذين القولين. (ربما يساعدك أن تتذكر فرضيتين : لدى البرتغال أرض أكثر من بريطانيا، ولكن لدى البلدين الكميات نفسها من العمالة).

(٣) عدّل الشكل (٨-٤) بجعل المنحنى (CC') أكثر ميلاً من المنحنى (SS')، وبإعادة رسم المنحنى (HH). بين أن الفولاذ سوف يكون أكثر كثافة رأسمالية من الحنطة في البلد قليلة الرجال، ولكنه سوف يكون أقل كثافة رأسمالية من الحنطة في البلد كثيرة الرجال. فهل سوف يؤثر هذا التعديل على الاتجاه الذي سيتنقل فيه رأس المال؟ وهل يُغيّر الآثار الناتجة عن حركة رأس المال؟ وهل يغير النتائج المترتبة على الأجور الحقيقية؟ اشرح ذلك.

(٤) عندما تخصص بلدان تخصصاً كاملاً، فإن التجارة الحرة لا تستطيع موازنة أسعار عوامل الإنتاج، وأن رأس المال سوف ينتقل من البلد ذات رأس المال الأكبر لقاء كل عامل إلى البلد ذات رأس المال الأقل لكل عامل. اشرح هذا الفرض.

(٥) إن شركة أمريكية تصدر منتجات صيدلانية إلى اليابان، تخطط لإقامة معمل آخر، وتدرس مواقع ثلاثة لهذا المعمل: كاليفورنيا، واليابان، وتايلاند. كيف يمكن أن يتأثر قرارها بخصائص منتجاتها وخصائص البلدان الثلاثة وسياسة الضرائب وسياسة التعريفات في تلك البلدان؟

(٦) إن استثماراً في البلد (A) سوف يعطي (٣٠) دولاراً سنوياً؛ وإن استثماراً في البلد (B) سوف يعطي (٤٠) دولاراً سنوياً. ومعدل الضريبة في البلد (A) هي (٣٠٪) وفي (B) (٢٠٪). أين سوف يستثمر مواطن البلد (A) إذا كانت هذه البلد تتبنى منظوراً عالمياً وتمنح سلفاً لقاء الضرائب الأجنبية المدفوعة؟ وأين سوف يستثمر هذا المواطن إذا كانت بلده تتبنى منظوراً قومياً وتمنح حسماً لقاء الضرائب الأجنبية المدفوعة؟ وكيف تتغير نتائجك إذا كان معدل الضريبة في البلد (B) هو (٤٠٪)؟

(٧) تريد شركة سويدية شراء شركة أمريكية هي الوحيدة التي تنتج نظام توجيه متقدم جداً تستخدمه وزارة الدفاع. فهل ينبغي أن تمنح الحكومة الأمريكية هذا البيع؟ هل هناك طرق أخرى لحماية التقنية المشمولة في الصفقة؟



## أدوات السياسة واستخداماتها

القضايا :

لقد شرحت النماذج التجارية التي بُسّطت في الفصول السابقة فرضيتين اثنتين . في ظل الظروف التنافسية ، تستطيع التجارة تحقيق الحد الأعظمي لقيمة الناتج العالمي ، فضلاً عن كونها مربحة لكل بلد منخرطة في هذه التجارة . كما تخفف العوائق المفروضة من قبل خصائص العمال . ورأس المال ، والموارد الطبيعية في بلد ما متيحة بذلك للأسر أن تستهلك مجموعات من السلع أفضل من تلك التي تستطيع البلد إنتاجها بنفسها . لننظر في جميع أنحاء العالم ، فنجد أن جميع البلدان تستخدم التعرف على الواردات ، وأن العديد منها يستخدم حواجز تجارية أخرى ، إضافة إلى أنه في معظم البلدان ترغب مجموعات سياسية واقتصادية هامة في مزيد من الحماية من المنافسة الأجنبية . فهل هناك خطأ ما في حالة التجارة الحرة؟

الجواب على هذا السؤال ذو شقين . بعض الآراء المشهورة المدافعة عن الحماية تنطوي على المغالطة ويمكن دحضها بسهولة من قبل المحللين الاقتصاديين . ومع ذلك فإن معقوليتها الظاهرة وشعبيتها السياسية تحصنها ضد المنطق الاقتصادي . وهناك آراء أخرى تعتمد التحليل ، ولكن لا بد أن توصف بعناية ، كما أنه من المحتمل دائماً تقريباً إظهار وجود طرق أقل كلفة لتحقيق الهدف السياسي ذاته . فالتعرفة وسواها من الحواجز التجارية ، قد ثبت أنها في المقام الثاني من أفضل الأدوات السياسية .

لتوضيح هذين الافتراضين توضيحاً مقنعاً، علينا امتلاك الأدوات التي نحتاجها لتمثيل التعريفات والحواجز التجارية الأخرى وتحليلها، ومن ثم نستعمل هذه الأدوات لدراسة الآراء الرئيسة بشأن الحماية . لذلك سيهتم القسم الأول من هذا الفصل بعرض التعريفات والحواجز التجارية الأخرى . وسوف يركز على هذه القضايا :

• كيف تؤثر التعريفات على الأسعار، والناجح والأخط التجارية، والرفاه الاقتصادي في الوطن وفي الخارج .

• كيف تؤثر التعريفات المفروضة على منتج معين على منتجي المنتجات الأخرى .

• كيف تختلف آثار الحصص (الكوتات) والحواجز التجارية الأخرى عن آثار التعريفات .

أما بقية الفصل فسوف تحلل بعض أشهر الآراء المتعلقة بالتعريفات وتبين لماذا تُعدُّ التعريفات ثاني أفضل الأدوات السياسية . وسوف يركز الجزء الثاني من الفصل على القضايا التالية :

• كيف تؤثر التعريفات على توزيع المكاسب الناجمة عن التجارة .

• كيف يمكن للتعريفات أن تؤثر على توزيع الدخل المحلي .

• كيف يمكن للتعريفات أن تُعوّضَ عن الجمودات الهيكلية .

في حين سوف تتّبع الفصول التالية تطور السياسة التجارية في الولايات المتحدة والبلدان الكبرى الأخرى، ثم تلقي نظرة على القضايا الحالية في السياسة التجارية .

## أدوات السياسة التجارية :

لدى الحكومات العديد من أدوات السياسة التجارية، والعديد من وسائل استخدامها . فبعضها يستخدم لرفع العائد، أو للتأثير في معدلات التبادل التجاري وبعضها يستخدم لتقييد الواردات أو تشجيع الصادرات .

عندما تفرض تعرفات على سلع مستوردة لا تُصنع في الوطن، فإنها تهدف بوضوح إلى رفع العائد بدلاً من حماية الصناعة المحلية . فالبلدان الأوربية، مثلاً، تفرض تعرفات على البن ومنتجات استوائية أخرى . إن الغاية ذاتها واضحة عندما تفرض ضريبة على سلعة مستوردة بالطريقة ذاتها التي تعامل بها نظيرتها المحلية . فالضرائب المفروضة على النبيذ، والمشروبات ومنتجات التبغ تعد أمثلة جيدة على هذه التعريفات التعويضية . إذ بدونها سوف تكون الضرائب المفروضة على السلع المحلية معيقة للمنتجين المحليين . هنالك عدد من البلدان تستخدم فرض تعرفات على الصادرات بهدف رفع العائد، ذاته . هذه الممارسة شائعة في البلدان النامية لأن التعريفات المفروضة على الصادرات تعد نسبياً سهلة الجمع (يحظر دستور الولايات المتحدة استخدام فرض التعريفات على الصادرات . فالولايات الجنوبية تخشى أن تموّل الحكومة الفيدرالية نفسها بفرض تعرفات تصدير على التبغ وغيره من الصادرات الجنوبية) . تعد معظم التعريفات، على أية حال، وقائية في غايتها وتنتائجها . فهي تهدف إلى الحد على الإنتاج المحلي في الصناعات المحلية المنافسة للمستوردات .

تؤثر التعريفات على الكميات بفضل تأثيرها على الأسعار . وتعمل الإعانات بالطريقة ذاتها، وتستخدم أحياناً لتحريض الصادرات . تحاول الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارية (GATT)، وهي القانون الأساسي للسلوك الذي يحكم السياسات التجارية، تحريم إعانات الصادرات . ذلك لأن الإعانات يمكن أن تلغي النتائج الوقائية للتعريفات المفروضة على الواردات [ولأنها يمكن أن تؤدي إلى إعانات تنافسية من النوع الذي يخفض الرفاه، المشروح في الفصل (٧)١] . ولكن

الخطر ليس فعلاً تاماً . فهناك بلدان تقدم عوناً للمصادر بطريقة غير مباشرة . فهي تمنح قروضاً تصديرية بفائدة منخفضة ، وتعامل المكاسب التصديرية معاملة الأفضل عندما تفرض ضرائب على الأرباح ، وتقدم معونات للإنتاج في صناعاتها التصديرية بدلاً من إعانة الصادرات نفسها مباشرة .

تؤثر كوتات<sup>(\*)</sup> المستوردات على الكميات تأثيراً مباشراً ، بدلاً من أن تؤثر على المستورات ذاتها تأثيراً غير مباشر عن طريق تغيير الأسعار . والتخصيص هو تقييد مطلق يفرض على حجم سلعة مستوردة ما . وكانت واردات النفط في يوم من الأيام تخضع للتخصيص في الولايات المتحدة . وما زالت تقن سلعاً زراعية عديدة مغطاة بدعم الأسعار المحلية . فلو لم يكن هناك مثل هذا التخصيص ، فإنه يغدو من المستحيل دعم الأسعار المحلية للمنتجات الزراعية بدون دعم أسعارها العالية ، كما لا يمكن حصر منافع دعم الأسعار بالمزارعين المحليين .

وتتداخل عملية التخصيص ، كغيرها من خطط التقنين المباشر للكميات ، مع الكفاءة الاقتصادية ؛ فالتغيرات في الأسعار التي تعكس التغيرات في ندرة السلعة لا يمكن أن تحدث ما ينبغي أن تحدثه من أثر على الكميات . فضلاً عن أنه من الصعب إدارة عمليات التخصيص إدارة عادلة . فإذا ما صدف أن كان امرؤ على رأس صف من المنتظرين عندما سلمت «البطاقات» وحصل على بطاقة تبين نصيبه في «تخصيص» الاستيراد ، فإنه يجني ربحاً مفاجئاً كبيراً . أما إذا كان المرء ممن يُسلمون هذه البطاقات ، فإن ذلك سوف يغريه في الحصول على شيء من الربح لنفسه . فالتخصيص إذن يولد الفساد . فلماذا ما وُزعت الحصص على مؤردين أجانب باستخدام أسهم السوق المقيدة بفترة أساس فإن المؤردين القدامى يحصلون على منافع أكثر من المؤردين الجدد حتى وإن كان الجدد أكثر كفاءة .

\* الكوتا : هو نظام تعيين الحصص في الاستيراد والتصدير . ولهذا سوف أستخدم مصطلح «التخصيص» بدلاً من مصطلح «الكوتا» .

لقد حظرت اتفاقية الجات (GATT) الحصص لأن التخصيص يتعارض مع كفاءة الاقتصاد ويولد المظالم. بيد أن هناك استثناءات هامة في هذا الحظر، تشمل استثناء ماركسه الولايات المتحدة لتعليل فرضها التخصيص على المنتجات الزراعية. فضلاً عن أن بعض البلدان بما فيها الولايات المتحدة قد أقنعت زملاءها التجاريين بفرض قيود تصدير «اختيارية»، والتي تشبه في معظم نتائجها فرض التخصيص على المستوردات (فيما خلا توزيع الأرباح غير المتوقعة).

تعد التعريفات والإعانات والحصص واضحة تماماً. إذ بالرغم من صعوبة تقدير آثارها على الأسعار والنواتج وتدفقات التجارة، فليس من الصعب التعرف عليها وعلى أهدافها. إن الأشكال الأخرى من التدخل أقل وضوحاً منها.

معظم البلدان تنظم المنتجات ومعالجاتها لأسباب صحية، وبهدف تأمين السلامة، والحفاظ على النوعية البيئية الجيدة، كما تنظم الواردات للأغراض والأسباب ذاتها. وفي أغلب الأحيان، على أية حال، تكتب الأنظمة أو تُدار بطرق تتسم بالتمييز ضد الواردات بحيث تصبح هذه الأنظمة وقائية. فالقيود التي تفرض على منتجات اللحوم والنباتات والمقصود بها إبعاد الأمراض والأوبئة، تستخدم لحماية المزارعين المحليين. والقوانين المتعلقة بالتغليف والتصنيف تستخدم بهدف جعل المنتجات الأجنبية مكلفة جداً بحيث لا يستطيع منتجوها إدخالها إلى الأسواق المحلية.

تمنح الحكومات ميزات هامة إلى الشركات المحلية عندما تشتري سلعاً أو خدمات لنفسها، وربما تكون هذه الميزات أهم الحواجز التجارية. تعد الحكومات أكبر المشترين لسلع مصنعة عديدة، خصوصاً في البلدان التي يقدم فيها القطاع العام، وسائل النقل العام ووسائله، والاتصالات، والكهرباء. فهي تشتري سيارات وطائرات، وأجهزة الاتصالات عن بعد من سلكية ولا سلكية ومعامل توليد الطاقة إلى جانب التجهيزات العسكرية والأسلحة. ففي الولايات المتحدة، لدى الوكالات الفيدرالية والولاياتية على حد سواء أنظمة تقول «اشتر ما هو

أمريكي» محاية بذلك الشركات الأهلية الساعية إلى عقد صفقات حكومية . بحيث لا تستطيع شركة أجنبية أن تبيع العرض إلا إذا كان السعر الأدنى الذي تقدمه الشركة المحلية أعلى من السعر الأدنى الذي تقدمه الشركة الأجنبية بأكثر من الهامش المحدد لذلك علما بأن هذه الهوامش عالية جداً؛ فهي تبلغ في بعض البرامج الفيدرالية (٥٠٪) وهو رقم أعلى من ضصف التعرفة النموذجية التي سببها فيما بعد في هذا الفصل . وتعد الأمور في بعض البلدان الأجنبية أسوأ من ذلك حيث يمكن فتح العقود بدون عروض منافسة وحتى ، عندما تستلج عروض ، لاتحدد هوامش للتفضيل أو تعلن . ولتعقيد مشكلة المعارض الأجنبي توضع المواصفات بحيث تناسب الشركات المحلية عن عمد ،

على الرغم من وضوح التعريفات بالمقارنة مع هذه الأساليب فإن أثرها يمكن أن يعتمد على القرارات التي يتخذها مفتش الجمارك على رصيف الميناء . إذ يمكن فرض ضريبة عالية أو منخفضة على منتج ما ، بحسب الطريقة التي يصنف فيها مفتش الجمارك ذلك المنتج . فكيف يصنف مفتش الجمارك علبة خشبية مملوءة بالشوكولاته؟ فهل هي منتج خشبي أم منتج غذائي؟ فيما أن العلبة ربما تكون أئمن مما فيها من الحلوى ، فإن مفتش الجمارك ربما يصنفها على أنها منتج خشبي . وربما يغالي في ذلك ليقرر أي نوع من المنتجات الخشبية تلك العلبة . والقرارات التي يتخذها مفتش لا تلزم الآخر . فربما تمر علبتك الأولى بوصفها منتج غذائي ، ليقال لك إن العلبة الثانية منتج خشبي وتخضع لتعرفة أعلى .

### التعريفات، والأسعار، والحماية في سوق واحدة

لقد استخدمنا في الفصل الثاني منحى العرض ومنحى الطلب لنبين أن التعرفة المفروضة على المستوردات تؤدي إلى رفع السعر المحلي للسلعة المستوردة وزيادة الانتاج المنافس للاتنتاج المستورد، وخفض الرفاه الاقتصادي . وقلنا في

الفصول التالية له أن التعرف يمكن أن تؤدي كذلك إلى خفض السعر الأجنبي للسلعة المستوردة مع ما يترتب على ذلك من آثار على البلد المصدرة، والبلد المستوردة. وقبل أن نبين كيف يحدث ذلك، فلنراجع النتائج التي تم الحصول عليها في الفصل الثاني ونعيد صياغتها.

لقد أعيد إنتاج الرسم البياني المستخدم في الفصل الثاني على الجانب الأيسر من الشكل (٩-١) [مع إجراء بعض التعديلات في الترميز لتبسيط الحكاية]. المنحنيان  $(S_H)$  و  $(D_H)$  هما منحني العرض والطلب، والخط  $(S_W)$  هو منحى العرض العالمي الذي رسم ليبقي السعر العالمي عند  $(OP)$ . وفي ظل التجارة الحرة، يكون الانتاج  $(OQ)$  والاستهلاك وكمية الواردات  $(QC)$ . ويرفع السعر المحلي إلى  $(OP')$  تؤدي التعرف إلى رفع الانتاج إلى  $(OQ')$  وخفض الاستهلاك إلى  $(OC')$ ، وخفض كمية الواردات إلى  $(Q'C')$ . إن عائد التعرف هو  $(FHH')$  وخسارة الرفاه هي  $(SFH')$  مضافاً إليها  $(SFH)$ .

النتائج ذاتها مبينة على الجانب الأيمن من الرسم البياني الذي يستخدم منحى الطلب على المستوردات  $(DM)$ ، الذي اشتق بطرح العرض المحلي من الطلب عند كل سعر محلي. فعندما يكون السعر  $(OP^*)$  مثلاً، يكون الطلب المحلي مساوياً للعرض المحلي في الجانب الأيسر، ولا يكون هناك في الجانب الأيمن أي طلب على المستوردات. وعندما يكون السعر  $(OP)$  فإن الطلب يزيد على العرض بمقدار  $(QC)$  على الجانب الأيسر وبالتالي بالقدر ذاته  $(ON)$  على الجانب الأيمن. ومرة أخرى، تؤدي التعرف إلى رفع السعر المحلي إلى  $(OP')$  وخفض كمية الواردات بمقدار  $(NN')$  والتي هي بالطبع مجموع الأثرين المبيتين على الجانب الأيسر من الرسم البياني - الأثر الانتاجي  $(QQ')$  والأثر الاستهلاكي  $(C'C)$ . إن عائد التعرف هو  $(PRR'P')$  وخسارة الرفاه هي  $(RVR')$  يشير الهامش  $(٢-١)$  من الفصل (٢) أنه يمكن كتابة خسارة الرفاه على النحو التالي:

$$\Delta W = - 1/2 \times \Delta M \times tP_W$$

حيث ( $\Delta M$ ) هو التغير في كمية المستوردات، ( $p_W$ ) السعر العالمي، و( $t$ ) هي نسبة التعرفة [ بحيث تساوي ( $tP_W$ ) مع ( $PP^*$ ) وهو أثر التعرفة المؤدي إلى رفع السعر ].

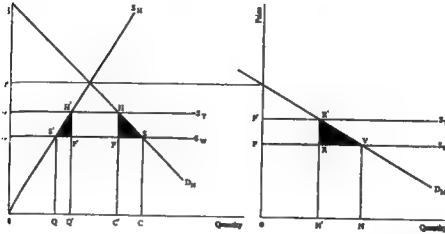
إن العرض الجديد سوف يتيح لنا دراسة حالات صعبة التحليل باستخدام منحني العرض والطلب من النوع العادي . وباستخدام المنحني ( $DM$ ) علينا دائماً أن نتذكر بأن التحركات على منحني الطلب على المستوردات تمثل التغيرات في الانتاج والاستهلاك، وأن التغيرات الموافقة لها في الرفاه هي الفروق بين التغيرات في فائض المنتج والتغيرات في فائض المستهلك .

ولنلاحظ أخيراً أن الشكل (٩-١) يمكن أن يستخدم لمقارنة تخصيص الاستيراد مع تعرفه الاستيراد . ولنبداً ثانية بالتجارة الحرة ونفرض أن الحكومة تفرض تخصيصاً له أثر التعرفة على تقييد الاستيراد نفسه المبين في الشكل (٩-١) . إن هذا التخصيص يحدد حجم المستوردات ب ( $ON^*$ ) . وعليه ينبغي أن يرتفع السعر المحلي إلى ( $OP^1$ ) لتصفية السوق المحلية، رافعاً بذلك الانتاج المحلي وخافضاً الاستهلاك المحلي . والواقع أن نتائج التخصيص المترتبة على الانتاج والاستهلاك، متطابقة تماماً مع نتائج التعرفة عندما تكون الوسيلتان أداتي تقييد . ولكن هناك فرق واحد كبير بين التخصيص والتعرفة، ذلك أن التعرفة تعطي ريعاً في حين أن التخصيص لا يعطي أي ريع . ويذهب الريع المساوي ( $PRR^*P^*$ ) كريع مفاجيء غير متوقع إلى المستوردين الواقفين في أول الصف عند توزيع بطاقات الاستيراد .



## الشكل (٩-١)

تعرفة مفروضة على سلعة وحيدة ذات سعر عالمي ثابت



### شرح الشكل (٩-١):

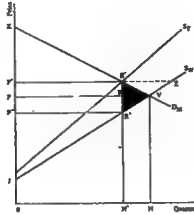
المنحنيان ( $S_H$ ) و ( $D_H$ ) الموجودان في الجانب الأيسر من الرسم البياني هما منحني الطلب والعرض المحليان. والخط ( $S_W$ ) هو منحى العرض العالمي؛ وقد رسم للحفاظ على  $D$  السعر العالمي عند ( $O_P$ ). وفي ظل التجارة الحرة تنتج البلد ( $OQ$ ) وتستهلك ( $OC$ ) وتستورد ( $QC$ ). والتعرفة التي ترفع السعر المحلي إلى ( $OP$ ) ترفع الإنتاج إلى ( $OQ'$ ) وتخفض الاستهلاك إلى ( $OC'$ ) وتخفض كمية المستوردات إلى ( $Q'C$ ). ويزيد الانخفاض في فائض المستهلك على فائض المنتج بمقدار ( $S'SHH$ )، ولكن عائد التعرفة ( $F'FHH$ ) يحوّل إلى المستهلك، خافضاً بذلك خسارة الرفاه إلى ( $S'FHH$ ) مضافاً إليها ( $SFH$ ). وتظهر النتائج ذاتها في الجانب الأيمن من الرسم البياني حيث يكون المنحنى ( $DM$ ) هو منحى الطلب على المستوردات. ويتم الحصول عليه بطرح العرض المحلي من الطلب المحلي عند كل سعر وعندما يكون السعر ( $OP^*$ ) يكون الطلب مساوياً للعرض، ولا يكون هناك أي طلب على الواردات. وعندما يكون السعر ( $OP$ ) يزيد الطلب على العرض بمقدار ( $QC$ ) المساوي لـ ( $ON$ ). والتعرفة التي ترفع السطر المحلي إلى ( $OP$ ) تخفض الواردات إلى ( $Q'C$ ) المساوية إلى ( $ON$ )، ويُعطى عائد التعرفة بـ ( $PRR'P'$ ) وتعطى خسارة الرفاه بـ ( $RVR'$ ) التي تجمع الخسائر الناجمة عن أثر التعرفة على الإنتاج والاستهلاك.

إن هذا الفرق لا يهم كثيراً في ظل الافتراضات التي تم تبنيها هنا . عندما تعاد عائدات التعرفة إلى المستهلكين فإنهم يستردون ما دفعوا . أما عندما يُستخدم التخصيص بدلاً من التعرفة فإن المستوردين يجمعون ما يدفعه المستهلكون ، ولكن المستوردين هم مستهلكون أيضاً . لذلك تظل خسارة الرفاه الناجمة عن التخصيص عند (RVR) تماماً كما كانت عند فرض التعرفة .

تفرض المساواة بين التعرفة والتخصيص في حالتين : عندما لا تكون الأسواق تنافسية كاملة ، وعندما تتزاح منحنيات العرض والطلب المختلفة صعوداً وهبوطاً . ففي حال وجود تعرفة ، مثلاً ، فإن الانزياحات في منحنى العرض تؤثر على الانتاج المحلي . وفي حال وجود تخصيص ، فإن هذه الانزياحات لا تؤثر على الانتاج المحلي . فضلاً عن أنه يكون للانزياحات في منحنى العرض والطلب آثار رفاهية مختلفة في حال وجود تعرفات وتخصيصات .

يبين الشكل (٩-٢) كيف يمكن للتعرفة أن تخفض السعر العالمي لسلعة مستوردة ، مؤثرة على الرفاه في البلد المصدرة لتلك السلعة . يرسم منحنى الطلب المتعلق بالواردات ، كما رسم من قبل ، بيد أن ميل منحنى العرض الأجنبي (Sw) يكون نحو الأعلى ، وليس أفقياً ، لأن البلد المستوردة كبيرة بما يكفي للتأثير على الأسعار العالمية . ويحدث توازن التجارة الحرة في (V) ، حيث يتقاطع المنحنيان ، وتكون كمية المستوردات هي (ON) . ويزيد فائض المستهلك على فائض المنتج في البلد المستوردة بمقدار (KVP) . أما في البلد المصدرة فإن فائض المنتج يزيد على فائض المستهلك بمقدار (OVP) . ولنفرض أن تعرفة فرضت على الواردات بحسب قيمتها بنسبة مئوية قدرها (PP''/OP'') ، فإذا ما ارتفع السعر المحلي للمنتج إلى (OP') فتكون التعرفة (P'P'') على كل وحدة ، وسوف يتلقى المنتجون الأجانب (OP'') على كل وحدة . ولهذا سوف يقدمون (ON') وحدة ، ويمكننا تمثيل هذه النتيجة بإزاحة منحنى العرض الأجنبي إلى (ST) . وسوف يتحقق التوازن الجديد في (R') ، وسوف يهبط السعر العالمي إلى (OP'') ، ويرتفع السعر المحلي إلى (OP') ، وسوف تهبط كمية المستوردات إلى (ON') .

الشكل (٩-٢): تعرفه مفروضة على سلعة واحدة ذات سعر عالمي متغير



شرح الشكل (٩-٢) :

منحنى الطلب على الواردات هو ( $D_M$ ). ومنحنى العرض الأجنبي هو ( $S_W$ ) وميله نحو الأعلى. يتحقق التوازن بوجود التجارة الحرة في ( $V$ )، حيث تكون الأسعار المحلية والعالمية هي ( $OP$ ) والواردات هي ( $ON$ ). يزيد فائض المستهلك على فائض المنتج بمقدار ( $KVP$ ) في البلد المستوردة، ويزيد فائض المنتج على فائض المستهلك بمقدار ( $JVP$ ) في البلد المصدرة. تؤدي التعرفة المفروضة بحسب قيمة السلعة بنسبة قدرها ( $P'P''/OP''$ ) إلى خفض الكمية المقدمة من المنتجين الأجانب. وإذا تلقوا السعر ( $OP'$ ) فإنهم سوف يذهبون إلى النقطة ( $Z$ ) الواقعة على المنحنى ( $S_W$ ) مقدمين الكمية ( $P'Z$ ). ولكن بوجود التعرفة فإنهم يتلقون السعر الأدنى وهو ( $OP''$ ) ويذهبون إلى ( $R''$ ) على المنحنى ( $S_W$ )، مقدمين كمية أقل هي ( $P'R''$ ). إن أثر التعرفة هذا المؤدي إلى خفض كمية العرض يُمثل برسم منحنى العرض الجديد ( $S_T$ ). يتحقق التوازن في ( $R'$ ) حيث يرتفع السعر المحلي بمقدار ( $PP'$ )، ويهبط السعر العالمي بمقدار ( $PP''$ )، ونهبط كمية المستودات بمقدار ( $NN'$ )، ويكون إجمالي عائد التعرفة ( $P'R'R'P$ ). وتعاني البلد المصدرة من خسارة في الرفاه، ويؤدي السعر العالمي الأقل إلى خفض فائض المنتج بمقدار ( $P'R''VP$ ) أكثر مما يرفع فائض المستهلك، أما أثر الرفاه على البلد المستوردة فهو غامض. إن السعر المحلي الأعلى يخفف فائض المستهلك، بمقدار ( $PVR'P'$ ) أكثر مما يرفع فائض المنتج. لكن المستهلكين في البلد المستوردة يتلقون ( $P'R'R'P$ ) من عائدات التعرفة من حكومتهم، وهكذا يرتفع الرفاه عندما يكون ( $P'R'R'P$ ) أكبر من ( $RVR'$ ). يعاني العالم بوجه الإجمال خسارة في الرفاه، لأن جزءاً من خسارة البلد المصدرة قلره ( $P'R'R'P$ ) يمثل ربحاً للبلد المستوردة مع بقاء خسارة صافية قدرها ( $R'VR'$ ).

يؤدي هبوط السعر العالمي، في البلد المصدرة، إلى خسارة رفاه قدرها  $(P'R'VP)$ ؛ ويفوق الانخفاض في فائض المنتج الزيادة في فائض المستهلك. أما في البلد المستوردة، فإن الارتفاع في السعر المحلي يؤدي إلى خسارة رفاه قدرها  $(PVR'P')$ ؛ والانخفاض في فائض المستهلك يفوق الزيادة في فائض المنتج. بيد أن شيئاً آخر يحدث في البلد المستوردة هو أن الحكومة توزع جزءاً من عائد التعرفة قدره  $(P'R'RP')$  على المستهلكين. وهكذا سيكون هناك كسب رفاهي في البلد المستوردة إذ كانت  $(P'R'RP)$  أكبر  $(RVR')$ . تبين الملاحظة (٩-١) أن خسارة الرفاه هذه يمكن أن تكتب على النحو التالي:

$$(\Delta W_T = -1/2 \times \Delta M \times t (P_W - \Delta P_W))$$

حيث تكون  $(P_W - \Delta P_W)$  هو السعر العالمي الجديد  $(OP')$ . وتشبه هذه الصيغة تلك التي تتعلق بخسارة الرفاه المبينة في الشكل (٩-١)، والفرق الوحيد بينهما هو الحد  $(\Delta P_W)$  الذي يعكس الانخفاض في السعر العالمي.

تبرز من الشكل (٩-٢) ثلاث نتائج هي: الأولى: أن الأثر الوقائي للتعرفة يعتمد على حجم البلد التي تفرض التعرفة، لأنه يعتمد على حجم الزيادة في السعر المحلي. في الشكل (٩-١) حيث البلد المستوردة صغيرة، يرتفع السعر المحلي بمقدار أقل من كمية التعرفة كاملة، لأن التعرفة تؤدي إلى خفض السعر العالمي. والنتيجة الثانية هي أن التعرفة تفرض خسارة رفاه على العالم الخارجي عندما تكون البلد المستوردة كبيرة بما يكفي للتأثير في الأسعار العالمية. وثالثة هذه النتائج هي أن التعرفة تستطيع رفع الرفاه في البلد المستوردة لأن جزءاً من الخسارة التي يتكبدها العالم الخارجي يمثل ربحاً لدى البلد المستوردة. وعندما تؤدي التعرفة إلى خفض السعر العالمي للمنتج المستورد، يجري اقتطاع جزء من ريع التعرفة من الأجنيبي والذي يمثله الشكل الرباعي  $(P'R'RP)$  في الشكل (٩-٢). يمكن أن تكون تلك الكمية كبيرة بما يكفي للتعويض عن خسارة الرفاه المثلثة بالمثلث  $(RVR')$ .

إن النتيجة الثالثة تستيق النقطة الهامة التي ستوضح لاحقاً في هذا الفصل .  
ربما لا تكون التجارة الحرة هي النظام الأفضل لبلد بمفردها إذا كانت البلد قادرة على  
استخدام التعريفات للتأثير على معدلات التبادل التجاري وبالتالي قادرة على  
التعامل مع الأرباح الناجمة عن التجارة . فإن فعلت ذلك فإنها تخفض الرفاه  
العالمي .

#### الملاحظة (٩-١)

قياس آثار الرفاه لتعريف ذات سعر عالمي متغير

تمثل خسارة الرفاه للبلد المصدرة في الشكل (٩-٢) بالمساحة :

$$(P^*R^*VP = P^*R^*RP + R^*VR)$$

ولكن  $(P^*R^*VP)$  هي  $(P^*P \times P^*R^*)$  والتي يمكن كتابتها على النحو التالي :

$$(\Delta P_W \times M')$$

حيث  $(\Delta P_W)$  هي  $(P^*P)$  والتي تمثل الهبوط في السعر النسبي ، و  $(M')$  هي  $(P^*R^*)$  أو  $(ON')$  والتي هي الكمية الجديدة للمستوردات . و  $(R^*VR)$  هي ذاتها  $(1/2 \times P^*P \times RV)$  والتي يمكن كتابتها على النحو التالي :

$$(1/2 \times \Delta P_W \times \Delta M)$$

حيث  $(\Delta M)$  هي  $(RV)$  أو  $(N'N)$  والتي تمثل الهبوط في كمية المستوردات . لذلك فإن  
خسارة البلد المصدرة هي :

$$\Delta W_X = - [\Delta P_W \times M'] + (1/2 \times \Delta P_W \times \Delta M)$$

أما الكسب الرفاهي للبلد المستوردة فهو المساحة  $(P^*R^*RP)$  مطروحاً منها  $(RVR)$   
[والتي تكون كسباً إن كانت موجبة وخسارة إن كانت سالبة] . لكن  $(P^*R^*R)$  هي  
ذاتها  $(\Delta P_W \times M')$  و  $(RVR)$  هي  $(1/2 \times RR^* \times RV)$  والتي يمكن كتابتها على النحو  
التالي :

$$(1/2 \times \Delta P_H \times \Delta M)$$

حيث  $(\Delta P_H)$  هي  $(RR')$  أو يمكن كتابتها على النحو التالي  $(1/2 \times \Delta P_H \times \Delta M)$  حيث  $(\Delta P_H)$  هي  $(RR')$  أو  $(PP')$  والتي تمثل الارتفاع في السعر المحلي . فضلاً عن أنه يمكن كتابة  $(\Delta P_H)$  كالآتي :

$$[(1 + t) (P_W - \Delta P_W) - P_W]$$

$$\text{لأن : } (1 + t) (P_W - \Delta P_W)$$

هي السعر المحلي الجديد، و  $(P_W)$  السعر المحلي القديم (حيث كانت الأسعار المحلية والعالية متساوية قبل فرض التعرفة) . ولكن :

$$(1 + t) (P_W - \Delta P_W) - P_W = t (P_W - \Delta P_W) - \Delta P_W$$

وهكذا فإن  $(\Delta P_H)$  هي :

$$1/2 \times [t (P_W - \Delta P_W) - \Delta P_W] \times DM$$

لذلك يكون الكسب الرفاهي للبلد المستوردة هو :

$$\Delta W_M = \Delta P_W \times M' - 1/2 \times [t (P_W - \Delta P_W) - \Delta P_W] \times \Delta M$$

إن الأثر الرفاهي على العالم كله هو مجموع المؤثرات على البلدين . وب حذف الحدود المشتركة يكون لدينا :

$$\Delta W_T = - 1/2 \times \Delta M \times t (P_W - \Delta P_W)$$

التي تقيس الخسارة الرفاهية المبينة كالآتي  $(R''VR')$  في الشكل (٩-٢) .

## الترفات، والأسعار، والانتاج في حالة توازن عام

عندما يكون منحني العرض الأجنبي مرناً تماماً كما في الشكل (٩-١)، يكون منحني العرض الأجنبي خطاً مستقيماً، ولا تستطيع التعرفة تغيير معدلات التبادل التجاري. لقد عولجت هذه النقطة في الفصل (٢) الذي تفحص مؤثرات التعرفة على الواردات من آلات التصوير عندما كانت البلد المستوردة صغيرة. فقد ارتفع السعر النسبي لآلات التصوير في البلد المستوردة ولكنه لم ينخفض في البلد المصدرة، ولم تتأثر النتائج المترتبة على التعرفة بالطريقة التي صرفت فيها الحكومة ريعها من التعرفة.

وعندما يكون منحني العرض الأجنبي أقل من مرناً تماماً كما في الشكل (٩-٢)، لا يكون منحني العرض الأجنبي خطاً مستقيماً، وتؤثر التعرفة حتماً على معدلات التبادل التجاري. فضلاً عن أن مؤثرات التعرفة سوف تعتمد على الطريقة التي تصرف فيها الحكومة عائدها من التعرفة.

في الشكل (٩-٣)، يكون منحني العرض البريطاني هو (OJ)، ومنحنى العطاء البرتغالي (OJ\*)، ويحدث توازن التجارة الحرة في (W). ويعين السعر النسبي للقماش في البلدين بميل الخط (OP<sub>W</sub>). ولنفرض أن البرتغال تفرض تعرفه استيراد بنسبة ( $W'Z'/Z'V'$ ) وتتفق ريع التعرفة كله على النيبذ. عندئذ يرتفع السعر النسبي للقماش في البرتغال، ويمثل بميل الخط (OP<sub>H</sub>). وينزاح الاقتصاد البرتغالي إلى (W') حيث يطلب المستهلكون البرتغاليون كمية من مستوردات القماش قدرها (OV')، ويعرض المنتجون البرتغاليون كمية من النيبذ المصدر قدرها ( $V'W'$ ). في حين ينخفض السعر النسبي للقماش في بريطانيا، ويعين بميل الخط (OP<sub>F</sub>). وينزاح الاقتصاد البريطاني إلى (Z') حيث يعرض المنتجون البريطانيون كمية من صادرات القماش قدرها (OV') ويطلب المستهلكون البريطانيون كمية من واردات النيبذ

قدرها ( $Z^V$ ). ويصف الرسم البياني توازناً في التجارة بين بريطانيا والبرتغال فقط بسبب استخدام عائد التعرفة كله لشراء النيذ. ويساوي ذلك العائد ( $WZ^V$ ) نيذاً. فعندما يُنفق هذا العائد على النيذ فإن العرض من صادرات النيذ ينخفض بمقدار تلك الكمية فيصَل إلى ( $Z^V$ ) وهي كمية مساوية للطلب البريطاني على واردات النيذ. ومن ثم فإن سوق النيذ وسوق القماش كلتيهما تصفوان.

تؤدي التعرفة إلى تحسين معدلات التبادل التجاري للبرتغال بفضل تخفيض السعر النسبي للقماش في العالم الخارجي، وهو السعر الذي تشتري به البرتغال قماشاً من بريطانيا. كما تحمي التعرفة صناعة القماش البرتغالية بفضل رفع السعر النسبي للقماش داخل البرتغال. (أما نتائج التعرفة على الرفاه فسوف يجري تدقيقها لاحقاً في هذا الفصل).

عندما كانت البرتغال صغيرة جداً بحيث لا تؤثر على معدلات التبادل التجاري لديها لم يؤثر عائد التعرفة، كذلك، على النتيجة النهائية. وهنا، بالمقارنة، فإنها تؤثر في حجم التغيير في معدلات التبادل التجاري، وبالتالي، في حجم التغيير في السعر النسبي للقماش في البرتغال، وهو التغيير الذي يحمي صناعة القماش البرتغالية. هنالك طريقتان لشرح هذه القصة:

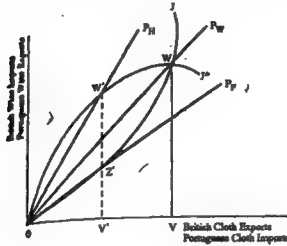
١ - يمكننا إبقاء نسبة التعرفة ثابتة ونبين كيف تتأثر الأسعار النسبية بالطريقة التي يُصرف فيها ريع التعرفة.

٢ - يمكننا إبقاء إحدى نتائج السعر ثابتة ونبين كيف ينبغي لنسبة التعرفة أن تتغير بتغير الطريقة التي يُصرف فيها ريع التعرفة.

توصلنا الطريقة الأولى مباشرة إلى النقطة المطلوبة في المسألة، ولكن يغدو الرسم البياني بموجبها معقداً جداً. ولهذا فإن الشكل (٩-٣) يستخدم الطريقة الثانية. إنه يثبت السعر النسبي في البرتغال الذي يثبت بدوره النتيجة الوقائية للتعرفة البرتغالية، ثم تطرح سؤالاً حول كيفية وجود تغير نسبة التعرفة عندما يُنفق ريع التعرفة على القماش بدلاً من النيذ.



الشكل (٩-٣): تعرفه في عالم ذي سلعتين وبلدين كبيرتين



شرح الشكل (٩-٣):

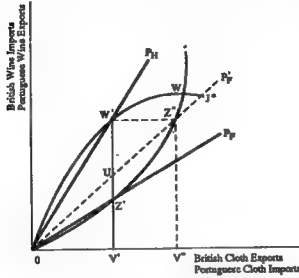
إن منحني العرض البرتغالي هو ( $OJ^*$ )، ومنحني العرض البريطاني هو ( $OJ$ ). في التوازن الأولي للتجارة الحرة في النقطة ( $W$ ) يمثل السعر النسبي للقماش بميل الخط ( $OP_W$ ) في كلتي البلدين؛ وتستورد البرتغال ( $OV$ ) قماشاً مقايضة مع ( $VW$ ) نبيذاً. فعندما تفرض البرتغال تعرفه استيراد وتنفق ريع التعرفة على النبيذ، فإن السعر النسبي للقماش يقدر في البرتغال بميل أشد للخط ( $OP_H$ )، ويقدر في بريطانيا بميل أكثر انبساطاً للخط ( $OP_F$ ). ومعدل التعرفة هي ( $W'Z'/Z'V'$ ). ويتزاح التوازن في البرتغال من ( $W$ ) إلى ( $W'$ ) حيث يكون العرض البرتغالي من صادرات النبيذ هو ( $V'W'$ ) وطلبها على واردات القماش هو ( $OV'$ ). وريع التعرفة هو ( $Z'W'$ ) مقدراً بالنبيذ. وبما أن هذا الريع يُنقِضُ بأكمله على النبيذ، فإن عرض البرتغال من صادرات النبيذ ينخفض إلى ( $V'Z'$ ). ويتزاح التوازن في بريطانيا إلى ( $Z'$ ) حيث العرض البريطاني من صادرات القماش يكون ( $OV'$ ) في حين يكون طلب بريطانيا على واردات النبيذ ( $V'Z'$ )، وهي كمية تساوي العرض البرتغالي من صادرات النبيذ.

يُرمَّس منحني العرض (OJ) و (OJ\*) كما رسما من قبل ، إضافة إلى خطي السعر (OP<sub>H</sub>) و (OP<sub>F</sub>) اللذين يعطيان الأسعار النسبية للقماش في البرتغال وبريطانيا عندما يُنفق الربع على النبيذ . وبين خط السعر الجديد (OP<sub>F</sub>) ما يحدث للسعر النسبي للقماش في بريطانيا (مُعدلات التبادل التجاري للبرتغال) عندما يُنفق الربع على القماش ، وتُعدل نسبة التعرفة للحيلولة دون تغيُّر السعر النسبي للقماش في البرتغال .

إن النسبة المطلوبة لهذه الغاية هي ( $W^u/UV^u$ ) وهي أدنى من النسبة ( $WZ^u/ZV^u$ ) . وبما أن السعر النسبي للقماش في البرتغال ما زال يُعطى بميل الخط (OP<sub>H</sub>) فإن الاقتصاد البرتغالي يذهب إلى ( $W^u$ ) حيث يطلب المستهلكون كمية من مستوردات القماش قدرها ( $OV^u$ ) ، ويعرض المنتجون كمية من صادرات النبيذ قدرها ( $VW^u$ ) . وبما أن السعر النسبي للقماش في بريطانيا يساوي ميل الخط ( $OP^u_F$ ) فإن الاقتصاد البريطاني يذهب إلى ( $Z^u$ ) حيث يعرض المنتجون كمية من صادرات القماش قدرها ( $OV^u$ ) ويطلب المستهلكون كمية من واردات النبيذ قدرها ( $Z^uV^u$ ) . ويساوي ربع التعرفة ، على أية حال ، ( $W^u$ ) نبيذاً ، والذي يمكنه شراء ( $WZ^u$ ) قماشاً . [ليست الحكومة البرتغالية ملزمة بإتفاق تعرفتها على القماش ؛ إذ يمكنها استيراد القماش بالسعر العالمي المبيِّن بميل الخط ( $OP^u_F$ )]. وعندما يُنفق الربع كله على القماش ، يرتفع عندئذ الطلب على مستوردات القماش إلى ( $OV^u$ ) وهي كمية مساوية للعرض البريطاني من صادرات القماش . وهكذا تبيع سوقا القماش والنبيذ ، على حد سواء .

أما النتيجة في الشكل (٩-٤) فتختلف عن النتيجة في الشكل (٩-٣) بطريقتين . إذ إن نسبة التعرفة أدنى ، والتغير في معدلات التبادل التجاري أقل . وهناك تفسير بسيط لذلك . فعندما تنفق الحكومة البرتغالية ريعها على القماش فإنها ترفع طلبها العالمي على القماش ، وبالتالي ترفع سعر القماش في بريطانيا وفي البرتغال . (ذلك لأنهما يختلفان فقط باختلاف نسبة التعرفة) .

الشكل (٩-٤) : التعريفات، ونماذج الإنفاق، والأسعار النسبية

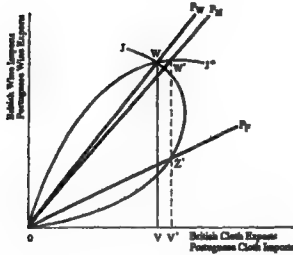


شرح الشكل (٩-٤) :

يرسم منحني العرض وخطا الأسعار ( $OP_H$ ) و ( $OP_F$ ) كما رسما من قبل، لبيان نتائج التعرفة البرتغالية عندما يُنقَر ريعها على النبيذ. إن نسبة التعرفة هي ( $W'Z'/Z'V'$ )، ويحدث التوازن في البرتغال في ( $W'$ ) وفي بريطانيا في ( $Z'$ ). وإذا ما أُنقِر الريع على القماش بدلاً من النبيذ، يرتفع سعر القماش في كلتي البلدين. وبالمقابل، يمكن للبرتغال أن تحصل على التغير ذاته في السعر المحلي للقماش عن طريق فرض تعرفة أدنى. وإذا ما جعلت نسبة التعرفة ( $W'U/UV'$ ) فإن السعر النسبي للقماش يظل مقدراً بميل الخط ( $OP_H$ ) مع إبقاء العرض البرتغالي لصادرات النبيذ بمقدار ( $V'W'$ ) وطلبها على واردات القماش بمقدار ( $OV'$ )، وعائد التعرفة يساوي ( $UW'$ ) مقدراً بالنبيذ. وبما أن الريع يُنقَر على القماش فإن الطلب البرتغالي على واردات القماش يرتفع بمقدار ( $W'Z''$ ) ليصبح ( $OV''$ ). يتزاح التوازن في بريطانيا إلى ( $Z''$ ) حيث يكون العرض البريطاني من صادرات القماش ( $OV''$ ) وطلبها على واردات النبيذ ( $V''Z''$ ).

## الشكل (٩-٥)

حالة معكوسة



شرح الشكل (٩-٥) :

ينعطف منحنى العرض البريطاني (OJ) نحو الخلف في جوار نقطة توازن التجارة الحرة في (W). إن الطلب البريطاني على واردات النسيج غير مرن. عندما تفرض البرتغال تعرفه على وارداتها من القماش وتنفق ريع التعرفة على النسيج، يمكن للسعر النسبي للقماش أن يتحرك معكوساً في البرتغال خافضاً ناتج القماش بدلاً من رفعه. وعندما تكون نسبة التعرفة ( $W'Z'/Z'V'$ ) وتنفق الربيع على النسيج، فإن عرض البرتغال من الصادرات يكون ( $Z'V'$ ). ويتحقق التوازن في بريطانيا في ( $Z'$ )، ويكون خط السعر البريطاني هو (OPF). وينخفض، كالمعتاد، السعر النسبي للقماش في بريطانيا. ويتحقق التوازن في البرتغال في النقطة (W') ويكون خط السعر البرتغالي هو (OPH). وبما أن (OPH) أكثر انبساطاً من (OPW) فإن السعر النسبي للقماش ينخفض في البرتغال أيضاً. ولذلك فإن التعرفة تعمل بشكل معكوس لتخفيض ناتج القماش البرتغالي.

ولهذا فإنها تقلل من التحسُّن الذي طرأ على معدلات التبادل التجاري للبرتغال ولكنها تمنح حماية أكثر لمنتجات القماش البرتغاليين . وإذا كانت الحكومة لا ترغب في منحهم مزيداً من الحماية فإنها تستطيع تخفيض نسبة التعرفة .

ويمكن التوصل إلى النقطة ذاتها بطريقة أخرى . فعندما تنفق الحكومة البرتغالية ريعها على النسيج فإنها ترفع سعر النسيج وتزيد من التحسُّن الذي طرأ على معدلات التبادل التجاري للبرتغاليين ولكنها تقلل من الحماية الممنوحة إلى منتجي القماش البرتغاليين . هنالك ، في واقع الأمر ، حالة واحدة يتضرر فيها المنتجون بالتعرفة ، بدلاً من أن تكون عوناً لهم : تلك الحالة هي عندما يُنقَر ريع التعرفة كله على النسيج ويكون الطلب البريطاني على واردات النسيج غير مرن .

تُشرح هذه الحالة المنحرفة بالشكل (٩-٥) حيث منحني العرض البريطاني ينعطف نحو الخلف لأن الطلب البريطاني على واردات النسيج غير مرن<sup>(١)</sup> . وعندما تفرض البرتغال تعرفة بنسبة  $(W^Z/Z^V)$  وتنفق الربح على النسيج ، يتقلل الاقتصاد البرتغالي إلى النقطة  $(W^*)$  ويكون السعر النسبي للقماش في البرتغال ، والمعين بميل الخط  $(OP_H)$  أدنى مما كان عليه بوجود التجارة الحرة ، وهكذا ينخفض ناتج القماش في البرتغال . والسبب هو التحسُّن الكبير الذي طرأ على معدلات التبادل التجاري . ويمثل ذلك بميل الخط  $(OP_F)$  الذي هو أكثر انبساطاً من  $(OP_W)$  .

(١) عندما يكون الطلب على منتج ما غير مرن ، فإن الزيادة في سعره تؤدي إلى خفض الكمية المطلوبة ، ولكنها تؤدي في الوقت نفسه إلى رفع الكمية التي أنفقت على المنتج . حيثت الزيادات في السعر النسبي للنسيج في الشكل (٩-٥) يرسم خطوط أسعار أكثر انبساطاً من الأصل . (إذ إن الزيادات في السعر النسبي للنسيج هي في حد ذاتها انخفاض في السعر النسبي للقماش) . في القطاع المنعطف نحو الخلف من  $(OJ)$  تؤدي الزيادات السعرية إلى خفض كمية النسيج المستورد من قبل بريطانيا ولكنها ترفع المكافئ القماشي لما دفع لقاءها . وعندما يُعَيَّن السعر النسبي للنسيج بميل  $(OP_W)$  تكون الكمية المستوردة  $(WV)$  والمدفوع لقاءها يساوي  $(OV)$  قماشاً . وعندما يعين السعر النسبي للنسيج بميل  $(OP_F)$  تهبط الكمية المستوردة إلى  $(Z^V)$  ، ولكن يبلغ المدفوع لقاءها  $(OV)$  قماشاً .

## التعرفة الاسمية والتعرفة الفعلية :

باستخدامنا منحنيات العرض لتتبع مؤثرات التعرفة، نستطيع أن نبين كيف يمكن لتعرفة مفروضة على منتج واحد أن تغير مستويات النواتج في صناعات وبلدان أخرى. ففي الشكليين (٩-٣) و(٩-٤)، مثلاً، أدى فرض تعرفة برتغالية على القماش المستورد إلى رفع السعر النسبي للقماش في البرتغال. ونتيجة لذلك ارتفع إنتاج القماش البرتغالي وانخفض إنتاج النسيج البرتغالي. كما أن هذه التعرفة أدت أيضاً إلى خفض سعر القماش في بريطانيا، وإنتاج القماش فيها، وإلى رفع إنتاج النسيج البريطاني.

هنالك طريقة أخرى يمكن لتعرفة تفرض على منتج واحد أن تؤثر بموجبها على مستويات النواتج في صناعات أخرى. فبفضل رفع السعر المحلي للفولاذ فإن تعرفة تفرض على الفولاذ المستورد سوف تؤدي إلى خفض الناتج في صناعة السيارات وكل صناعة أخرى تستخدم الفولاذ. وإذا كانت التعرفة المفروضة على الفولاذ عالية تماماً، فإنها تستطيع أكثر من توليد آثار وقائية لمنتجات السيارات زغيرها من المنتجات التي تستخدم الفولاذ. يُعلِّمُ علماء الاقتصاد هذه الآثار غير المباشرة بحساب «نسبة التعرفة الفعلية» لكل نشاط اقتصادي. إذ تقيس هذه النسبة بدقة أكثر الحماية الممنوحة لكل نشاط وبالتالي الطريقة التي يؤثر فيها برنامج تعرفة بلد ما على توزيع الموارد المحلية.

ولتوضيح عملية حساب نسبة التعرفة الفعلية، نلقي نظرة على صناعة الحديد في بلد صغيرة. ولنفرض أنها تستخدم طنّاً واحداً من الفحم المحلي وطين من الخامة المستوردة لصناعة طن من الحديد. فيما أن الاقتصاد صغير، فإنه يواجه أسعاراً ثابتة في السوق العالمية :

|           |     |              |
|-----------|-----|--------------|
| حديد      | ١٠٠ | دولار لكل طن |
| فحم       | ٠٣٥ | دولار لكل طن |
| خامة حديد | ٠٢٠ | دولار لكل طن |

إذا لم يكن لدى البلد أية تعرفه، فإن تكاليف المواد اللازمة لصناعة الحديد سوف تبلغ (٧٥) دولاراً لكل طن، ولذلك فإن صناعة الحديد سوف تخسر إذا بلغت تكاليف الأجور وغيرها من عوامل الانتاج أكثر من (٢٥) دولاراً للطن الواحد.

ما الذي يحدث إذا ما فرضت البلد تعرفه بنسبة (٥٠٪) على الحديد المستورد؟ سوف يرتفع السعر المحلي للحديد من (١٠٠) دولار للطن الواحد إلى (١٥٠) دولاراً؛ وسوف لا تُمنى صناعة الحديد بخسارات ما لم تبلغ تكاليف الأجور وتكاليف عوامل الانتاج الأخرى أكثر من (٧٥) دولاراً للطن الواحد.

ولنطرح المسألة بشكل آخر، إن تعرفه مفروضة على الحديد المستورد بنسبة (٥٠٪) تعادل تعرفه بنسبة (٢٠٪) تفرضها صناعة الحديد على القيمة المضافة. وهي ترفع الكمية المتوفرة لتغطية تكاليف الأجور وتكاليف العوامل الأخرى من (٢٥) دولاراً للطن الواحد إلى (٧٥) دولاراً للطن الواحد، وهي زيادة تساوي (٥٠) دولاراً أو (٢٠٪). إن نسبة التعرفة المفروضة على القيمة المضافة هي «النسبة الفعلية» المتعلقة بصناعة الحديد. يبين هذا المثال أن هذه النسبة يمكن أن تكون مختلفة تماماً عن سعر التعرفة الإسمية (العادية) على الحديد المستورد.

ماذا يحدث عندما تفرض بلد ما تعرفه بنسبة (٥٠٪) على خامة مستوردة جنباً إلى جنب مع التعرفة المفروضة على الحديد المستورد؟ إن تكاليف المواد اللازمة لصناعة الحديد سوف ترتفع إلى (٩٥) دولاراً للطن الواحد، وسوف تُمنى صناعة الحديدي بالخسائر إذا بلغت تكاليف الأجور وتكاليف عوامل الانتاج الأخرى أكثر من (٥٥) دولاراً للطن الواحد. وإضافة التعرفة على الخامة المستوردة يؤدي إلى خفض النسبة الفعلية المتعلقة بصناعة الحديد من (٢٠٪) إلى (١٢٠٪)، كما تؤدي

الاقتصاد الدولي ج ١ م-٢٤  
-٣٦٩-

إلى زيادة الكمية المتوفرة لتغطية تكاليف الأجور وتكاليف العوامل الأخرى من (٢٥) دولاراً للطن الواحد إلى (٥٥) دولاراً للطن الواحد، وهي زيادة قدرها (٣٠) دولاراً بدلاً من (٥٠) دولاراً.

تبرز من هذه الحسابات نقطتان: الأولى هي أنه علينا التركيز على النسب الفعلية لدى سؤالنا عن كيفية تأثير التعريفات على الأرباح والإنتاج في كل من الصناعات المحلية؛ والثانية هي أن النسبة الفعلية المتعلقة بصناعة معينة تعتمد على طبيعة تكاليفها المترتبة على نواتج الصناعة، وكذلك على النسب الإسمية المترتبة على مدخلات هذه الصناعة.

إن القاعدة المستخدمة لحساب النسب الفعلية مشتقة في الملاحظة (٩-٢). إذ تبين ما قد اكتشفناه. سوف ترتفع النسبة الفعلية بارتفاع النسبة الإسمية على ناتج الصناعة؛ وسوف تنخفض بارتفاع النسب الإسمية على مدخلات الصناعة<sup>(١)</sup>.

(٢) فيما يلي كيفية تطبيق القاعدة الموجودة في الملاحظة (٩-٢) على حالة صناعة الحديد: إن قيمة (t) هي (٥٠٪) (وهي النسبة الإسمية على الحديد)؛ وقيمة (t<sub>1</sub>) هي صفر فيما يتعلق بالفحم (أي لا يوجد تعرف)؛ وقيمة (C<sub>1</sub>) هي (٣٥، ٠)؛ وقيمة (t<sub>2</sub>) فيما يتعلق بالحامه هي (٥٠٪)؛ وقيمة (C<sub>2</sub>) هي (٤٠، ٠). وهكذا تكون النسبة الفعلية فيما يتعلق بالحديد على النحو التالي:

$$T = \frac{50 - [(0 \times 0.35) + (50 \times 0.40)]}{1 - (0.35 + 0.45)} = \frac{50 - 20}{0.25} = 120$$

وهو العدد المعين في النص.



### الملاحظة (٩-٢)

#### حساب نسبة التعرفة الفعلية

لدينا السلعة المستوردة (X) التي أنتجها العامل (L) والذي أجرته (w) ورأسماله (K) وعائد رأس المال هذا هو (r) مستخدماً كميات من السلع المتوسطة قدرها  $(Y_i)$ . السعر العالمي للسلعة هو (P) والأسعار العالمية للسلع المتوسطة هي  $(P_i)$ . ففي ظل شروط تنافسية، يكون لدينا :

$$P^X = wL + rK + \sum P_i Y_i$$

وتعين القيمة المضافة في الإنتاج (x) بالعلاقة التالية :

$$V = wL + rK = P^X - \sum P_i Y_i$$

تكن  $(a_i)$  هي الكمية الثابتة لـ  $(Y_i)$  اللازمة لكل وحدة من الناتج بحيث تكون  $(Y_i = a_i x_i)$  و  $[V = (P - \sum p_i a_i) x]$ . ولنحدد القيمة المضافة لكل وحدة من الناتج بالعلاقة التالية :

$$(v = \frac{V}{x} = p - \sum p_i a_i)$$

ولنفرض تعرفة قدرها (t) على المستوردات من (x) وتعريفات قدرها  $(t_i)$  على المستوردات من السلع المتوسطة ؛ فتصبح القيمة المضافة لكل وحدة من الناتج على النحو الآتي :

$$v' = (1 + t) p - \sum (1 + t_i) p_i a_i = v + (tp - \sum t_i p_i a_i)$$

لذلك تكون  $(v' - v = tp - \sum t_i p_i a_i)$ . وبتقسيم هذا الفرق على (v) نحصل على النسبة الفعلية للتعرفة (T) فيما يتعلق بالصناعة (x) :

$$T = \frac{v' - v}{v} = \frac{tp - \sum t_i p_i a_i}{p - \sum p_i a_i} = \frac{t - \sum t_i c_i}{1 - \sum c_i}$$

حيث  $c_i = (p_i a_i / p)$  وهي نصيب السلعة المتوسطة (i) في سعر (x). ويطرح (t) من طرفي المعادلة نحصل على :

$$T - t = \frac{\sum (t - t_i) c_i}{1 - \sum c_i}$$

فعندما تساوي كل الـ  $(t_i)$  الـ (t) [تعرفة موحدة] تكون النسبة الفعلية للتعرفة مساوية للنسبة الاسمية. وعندما تكون العديد من  $(t_i)$  أعلى من (t) تكون النسبة الفعلية أدنى من النسبة الاسمية. وعندما يكون العديد من  $(t_i)$  أدنى من (t) تكون النسبة الفعلية أعلى من النسبة الاسمية.

ما حجم الفروق بين التعرفة الفعلية والتعرفة الاسمية؟ هنالك معطيات تتعلق بالولايات المتحدة وأوروبا واليابان قد جرى إعادة إنتاجها في الجدول (٩-١). إن النسب الفعلية أعلى من النسب الاسمية في حالات عديدة، لأن التعرفات المفروضة على النواتج أعلى من التعرفات المفروضة على المدخلات. فهي أكثر من ثلاثة أضعاف فيما يتعلق بالألبسة الخارجية للإنسان وألبسة القدم في اليابان وفيما يتعلق بالمعادن غير الحديدية في أوروبا؛ وهي حوالي الضعفين فيما يتعلق بالأغذية والمشروبات والتبغ في الولايات المتحدة واليابان، وفيما يتعلق بالمنسوجات والألبسة الخارجية في الولايات المتحدة، وفيما يتعلق بالفولاذ في أوروبا. وتكون أدنى من ذلك، على أية حال، في بعض الأمثلة، لأن التعرفات على المدخلات تكون من التعرفات المفروضة على النواتج، أما النسب فهي تكون أحسن حالاً في ظل التجارة الحرة. تبرز أمثلة كثيرة من هذا النوع على نحو غير متوقع في برامج التعرفات في البلدان النامية، حيث تكون التعرفات المفروضة على المدخلات المصنعة عالية جداً تعوّق الصناعات المعتمدة على هذه المدخلات إعانة حادة.

كانت حسابات النسب الفعلية شائعة قبل بضع سنين ولها فقدت شعبيتها لسببين: الأول هو أن القاعدة المستخدمة لحساب النسب الفعلية تقوم على افتراضات تقيدية عديدة؛ إذ تفترض أن البلد موضوع الدراسة صغيرة جداً بحيث لا تستطيع تغيير الأسعار العالمية. وتفترض أن الصناعة موضوع الدراسة عاجزة عن استبدال مدخل بمدخل آخر - أي أن المعاملات الموجودة في القاعدة ثابتة. وهي تهمل تأثير الكوونات (التحصيلات) والإعانات وغيرها من الضوابط التجارية التي ربما تكون أكثر أهمية من التعرفات في تحديد النسب الفعلية. أما السبب الثاني فهو أنه حصل تقدم هام في التصميم والتقدير وحل نماذج القياس الاقتصادي الكبرى والتي تلقي ضوءاً مباشراً على المؤثرات الوقائية. إذ تبين تلك النماذج ما يحدث لكل من الصناعات، ولجميع الصناعات عندما ترفع نسبة التعرفة أو تخفض.

الجدول (٩-١) معدلات التعرفة الإسمية والفعلية بعد التخفيض الذي تم التفاوض عليه في جولة مباحثات طوكيو

| اليابان |       | الجماعة الأوروبية |       | الولايات المتحدة |       | مجموعة المنتجات   |
|---------|-------|-------------------|-------|------------------|-------|-------------------|
| اسمية   | فعلية | اسمية             | فعلية | اسمية            | فعلية |                   |
|         |       |                   |       |                  |       | أغذية، مشروبات،   |
| ٥٠,٣    | ٢٥,٤  | ١٧,٨              | ١٠,٢  | ١٠,٢             | ٤,٧   | تبغ               |
| ٢,٤-    | ٣,٣   | ٨,٨               | ٧,٢   | ١٨               | ٩,٢   | .....             |
| ٤٢,٢    | ١٣,٨  | ١٩,٣              | ١٣,٤  | ٤٣,٣             | ٢٢,٧  | منسوجات.....      |
| ١٤,٨    | ٣     | ٢,٢-              | ٢     | ٥                | ٤,٢   | البسة خارجية..... |
| ٥٠      | ١٥,٧  | ٢٠,٧              | ١١,٦  | ١٥,٤             | ٨,٨   | منتجات جلدية      |
| ٣٠,٦    | ٠,٣   | ١,٧               | ٢,٥   | ١,٧              | ١,٧   | .....             |
| ١٠,٣    | ٥,١   | ١١,٣              | ٥,٦   | ٥,٥              | ٤,١   | أحذية             |
|         |       |                   |       |                  |       | .....             |
| ١,٨     | ٢,١   | ٨,٣               | ٥,٤   | ٠,٩-             | ٠,٢   | منتجات خشبية....  |
| ١,٥-    | ٠,١   | ١-                | ٢,١   | ٠,٩              | ٠,٧   | أثاث، وثوابت      |
| ٦,٤     | ٤,٨   | ١١,٧              | ٨     | ٣,٧              | ٢,٤   | منزلية            |
| ٤,١     | ٢,٢   | ٣,٤               | ١,٢   | ٤,٧              | ١,٤   | ورق، ومنتجات      |
| ٥-      | ١,١   | ٢,٣               | ٣,٥   | ٢                | ٢,٥   | ورقية.....        |
|         |       |                   |       |                  |       | طباعة ونشر.....   |
| ٠,٥-    | ٠,٥   | ٦,٥               | ٣,٧   | ٩,٢              | ٥,٣   | كيماويات.....     |
|         |       |                   |       |                  |       | نפט ومنتجات نفطية |
| ٨,١     | ٥,١   | ١٢,٢              | ٧,٧   | ٩,٨              | ٦,٢   | منتجات مطاطية...  |
| ٤,٣     | ٢,٨   | ١١,٦              | ٤,٧   | ٦,٢              | ٣,٦   | منتجات معدنية غير |
| ١,٧     | ١,١   | ٨,٣               | ٢,١   | ٠,٥              | ٠,٧   | معدنية.....       |
| ٩,٢     | ٥,٢   | ٧,١               | ٥,٥   | ٧,٩              | ٤,٨   | زجاج ومنتجات      |
| ٦,٧     | ٤,٤   | ٤,٧               | ٤,٤   | ٤,١              | ٣,٣   | زجاجية.....       |
| ٦,٧     | ٤,٣   | ١٠,٨              | ٧,٩   | ٦,٣              | ٤,٤   | حديد وفولاذ.....  |
| صفر     | ١,٥   | ١٢,٣              | ٨     | ١,٩              | ٢,٥   | معادن غير حديدية  |

المصدر : مقتبسة من ألن في ديردوف (Alan V. Deardoff) وروبرت أم شتيرن (Robert M. Stern)، «مؤثرات جولة طوكيو على بنية الحماية» في طبعتي آر. أن. بلدوين (R. N. Baldwin) واي. «او. كروجر» (A. O. Krueger)، وبنية السياسة التجارية الحديثة للولايات المتحدة وتطورها، شيكاغو، مطبعة جامعة شيكاغو، ١٩٨٤، الجداول من (١٠-١٠) لغاية (١٠-٣).

---

ما زالت هناك حاجة لمفهوم الوقاية الفعلي، على أية حال، للتحذير من ارتكاب الأخطاء في التحليل وفي السياسة. فمفهوم الوقاية الفعلي يحذر بأن تأثير أية تعرفة يعتمد على تعرفات عديدة أخرى؛ ويحذر من أن زيادة في التعرفة الإسمية على منتج واحد يمكن أن يؤدي إلى خفض النسبة الفعلية المفروضة على منتج آخر. وهكذا ربما يكون من المستحيل منح مزيد من الحماية لصناعة دون انتزاع الحماية عن صناعة أخرى.

#### تحليل الآراء المتعلقة بالتعرفات :

إن العديد من الآراء المألوفة في التعرفات لا تصمد أمام التدقيق فيها عن كثب. وهناك آراء أخرى سليمة منطقياً ولكنها تهدف إلى غايات يمكن تحقيقها بأشكال من التدخل أقل كلفة. تعد التعرفات والحواجز التجارية الأخرى ثاني أفضل الأدوات السياسية لأنها تخرق قاعدة بسيطة هي :

«من أجل تقليل خسارة الرفاه إلى الحد الأدنى، أو من أجل تحقيق كسب رفاهي أعظمي مقترن بهدف سياسي معين، ينبغي على الحكومات أن تتدخل عند النقطة الاقتصادية الأقرب من الهدف السياسي المقصود».

فلماذا ما رغبت الحكومة في تغيير الدخل، فإن عليها أن تغير الضرائب المفروضة على الدخل؛ وإذا ما رغبت في تغيير تركيبة الإنتاج، فعليها فرض

ضرائب على الانتاج أو دعمه ؛ وإذا ما رغبت في تغيير تركيبة الاستهلاك ، فإن عليها أن تفرض ضرائب على الاستهلاك أو أن تدعمه . ويجب ألا تفرض ضرائب على المستوردات أو الصادرات أو تدعمهما بهدف التأثير على توزيع الدخل ، أو التأثير على الانتاج ، أو الاستهلاك ، حتى عندما يمكن للضرائب التجارية أو الإعلانات أن تحقق هذه الأهداف .

نبدأ بمسح الآراء في التعريفات بأقدم رأيين ناشئين عن تهديد التنافس الآتي من العملة الأجنبية الرخيصة ، وعن خطر إلحاق الضرر بالصناعات المتعلقة بالدفاع . وبعد ذلك نلتفت إلى الآراء المتعلقة بتوزيع المكاسب الناجمة عن التجارة ، وتوزيع الدخل الوطني ، وتصحيح الإنحرافات والتشوهات التي تصيب الأسواق المحلية .

#### المغالطة الأقسى :

إن أشد الآراء وأقدمها لصالح التعريفات تقول إن التعريفات ضرورية لحماية العمال المحليين ضد العملة الأجنبية الرخيصة . ويقتبس أصحاب هذا الرأي أرقاماً كثيرة حول الأجور الأجنبية المتخصصة ولكنهم يستخلصون نتائج خاطئة من هذه الأرقام . ولقد أجبناهم ، في واقع الأمر ، عندما بيناً كيف نحدد معدلات الأجور في النموذج الريكاردي البسيط من الفصل (٣) .

عندما كانت الأجور في بريطانيا والبرتغال متساوية قبل انفتاح التجارة ، كانت أسعار النبيذ والقماش أعلى في بريطانيا لأن العملة البريطانية كانت أقل كفاءة . وكان ينبغي للأجور أن تنخفض في بريطانيا وترتفع في البرتغال قبل أن تتمكن بريطانيا من التخصص في القماش ، وقبل أن تتمكن البرتغال من التخصص في النبيذ . وتحققت تغيرات الأجور بفضل عملية التعديلات للتوازن مع انفتاح التجارة التي تنقل الميزة المقارنة إلى أسعار السوق . إن الوقائين الذين يجرون مقارنات مدعرة بين الأجور العالية في الولايات المتحدة والأجور المنخفضة في غيرها يعللون العلاقة الدقيقة بين الأجور والكفاءة . إنهم يؤكدون أن معدلات

الأجور تعزز التنافس غير العادل . إن تلك الفروق ، على أية حال ، تنجم عن التنافس ، ولا يمكن للتجارة أن تحدث بدون هذه الفروق عندما تختلف مستويات الكفاءة اختلافاً كبيراً .

هنالك بعض الصيغ للآراء المتعلقة بهذا الأمر أكثر معقولة . إذ تقول إن الأجور المنخفضة دليل على مستويات منخفضة من الكفاءة في البلد بوجه عام ولكن يمكن أن تكون الكفاءة عالية جداً في صناعاتها التصديرية . فالأساليب المتبعة في صناعة النسيج في هونج كونج وسنغافورة متماثلة مع تلك التي تتبع في الولايات المتحدة ، ومع ذلك فإن الأجور في ذينك البلدين أدنى بكثير مما هي عليه في الولايات المتحدة حتى في صناعات النسيج . لذا فإن عمال النسيج في الولايات المتحدة معرضون بالتأكيد إلى منافسة غير عادلة . ينبغي أن يكون الجواب على هذه المسألة واضحاً تماماً . يعاني عمال النسيج في الولايات المتحدة من منافسة أجنبية مكثفة ولكنها ليست غير عادلة . إنها منافسة لا بد منها إذا ما أرادت البلدان أن تحقق مكاسب من التجارة .

لنَعدُ إلى المثال المستخدم في الفصل (٣) . يُتوقع من العمال في صناعة القماش البرتغالية أن يشكوا من منافسة بريطانية غير عادلة . كانت صناعة القماش البريطانية أقل كفاءة من صناعة القماش البرتغالي ، ولكن فجوة الكفاءة هذه أصغر من فجوة معدل الأجور . ولو لم يكن الأمر كذلك لما استطاعت بريطانيا تصدير القماش . ولتحقيق مكاسب من التجارة بين البلدين يجب أن يقلص ناتج القماش في البرتغال في وجه المنافسة البريطانية ، وينبغي أن يقلص ناتج النسيج في بريطانيا في وجه المنافسة البرتغالية . فضلاً عن أن المكاسب الناجمة عن التجارة القائمة على هذه التعديلات تعد كبيرة بما يكفي للتعويض عن أولئك الذين تضرروا في هذه العملية .

إن منطقي هذا الرأي معصوم عن الخطأ . ومع ذلك يمنح شيئاً من الراحة إلى عمال النسيج الأمريكيين الذين فقدوا أعمالهم نتيجة منافسة هونج كونج وسنغافورة ،

ويلدان أخرى، إضافة إلى مزيد من الوظائف التي ربما يخسرونها إذا ما أزيلت التعريفات وغيرها من حواجز تجارية أخرى تماماً. بعض الذين يفقدون أعمالهم يجدون متاعب في إيجاد أعمال جديدة ويمانون بطرق أخرى هامة. فهم يفقدون الأقدمية وبالتالي يفقدون الطمأنينة. وبعضهم عليه الانتقال من مدينة إلى مدينة كي يجدوا وظائف جديدة، وبهذا ربما يخسرون كثيراً عندما يبيعون بيوتهم. فضلاً عن أن الأجور الحقيقية للذين ظلوا في أعمالهم ربما تخضع للحسم، كما أن هذه الحسميات ربما لا تكون محصورة بعمال الصناعات المنافسة للمستوردات. ففي النموذج الريكاردى المعدل، يؤدي افتتاح التجارة إلى تخفيض الأجور الحقيقية مقدرة بشروط السلع التصديرية، ويحدث التخفيض هذا عبر الاقتصاد كلة. وفي نموذج هيكرش - أو هلين، فإن التجارة تؤدي إلى خفض الأجر الحقيقي سواء قُدِّرَ بشروط السلع التصديرية أو بشروط السلع المنافسة للمستوردات وذلك عندما تكون السلع التصديرية أكثر كثافة رأسمالية من السلع المنافسة للمستوردات. وتسفر تخفيضات التعريفات، أيضاً، عن النتائج نفسها.

لا يولي علماء الاقتصاد المؤيدون بقوة للتجارة الحرة، دائماً، اهتماماً كافياً لهذه التكاليف، فيضعفون قضيتهم بإهمال هذه التكاليف. إذ لا يكفي بيان أن المكاسب الناجمة عن التجارة أكبر من تكاليف التعديلات ومن خسائر الدخل الدائمة التي تُعاني منها بعض المجموعات. لا بد إذن من إيجاد سبل للتعويض. هذه القضية تعالج في الفصل (١٠) الذي ينظر في التقنيات المتبعة لمساعدة أولئك الذين يتضررون باقتطاعات التعريفات ويغيرها من الصدمات المتعلقة بالتجارة.

#### التعريفات والدفاع الوطني :

هنالك رأي متشدد لصالح الحماية معززٌ بحاجات الدفاع الوطني، وأهمية الحفاظ على كون الصناعات المحلية قادرة على إنتاج الطائرات والدبابات والمدافع في حال نشوب حرب. ويعود هذا الرأي إلى آدم سميث<sup>(٣)</sup>.

(٣) آدم سميث، «ثروة الأمم»، ١٧٧٦، الكتاب الرابع، الفصل الثاني. الاستثناء الثاني المقبول من قبل سميث هو الحالة المتعلقة بترعة الريع التمييزية، المذكورة آنفاً في هذا الفصل.

هنالك، على ما يبدو، حالتان يكون فيهما إلقاء عبء على الصناعة الأجنبية مفيداً بوجه عام لتشجيع الصناعة المحلية .

الحالة الأولى هي : عندما تكون صناعة معينة ضرورية للدفاع عن البلد . فالدفاع البريطاني، مثلاً، يعتمد اعتماداً كبيراً على عدد البحارة والسفن . لذلك فإن قانون الملاحة يسعى بشكل مناسب جداً لمنح بحارة بريطانيا العظمى وسفنها احتكار تجارة بلدهم . . .

إن قانون الملاحة هذا ليس في صالح التجارة الأجنبية، أو في صالح نمو الثروة التي يمكن أن تنشأ عنه . . . وبما أن الدفاع يعد، على أية حال، أهم من الثراء بكثير، فإن قانون الملاحة، ربما يكون أكثر القوانين التجارية الإنكليزية حكمة .

ويطرح الرأي نفسه هذه الأيام لتسويق الإعانات التي يتم تلقيها من السفن التجارية التي ترفع علم الولايات المتحدة، رغم أن العلاقة بين الأمن القومي وصحة الصناعة البحرية كانت واهية حتى عندما قبلها سميث وهي اليوم أكثر ضعفاً . إضافة إلى أنه من السهل إساءة استخدام هذا الرأي . وفيما يلي لغة استخدمها الكونغرس قبل بضع سنين في تشريع يطلب إلى الرئيس فرض حواجز تجارية لأسباب تتعلق بالدفاع الوطني :

«على الرئيس، في ضوء متطلبات الأمن القومي، وبدون استثناء العوامل الأخرى ذات العلاقة، أن يولي اهتماماً إلى الإنتاج الوطني اللازم لمتطلبات الدفاع الوطني المخططة، وإلى قدرة الصناعات المحلية لتلبية مثل هذه المتطلبات، وإلى الموارد البشرية الموجودة والمتوقعة، والمنتجات، والمواد الخام، وغيرها من الموارد والخدمات الجوهرية للدفاع الوطني، وإلى متطلبات نمو مثل هذه الصناعات . . . واستيراد السلع بدلالة متطلباتها، وتوفيرها، وخصائصها، واستخدام ما يؤثر على مثل هذه الصناعات وقدرة الولايات المتحدة على تلبية متطلبات الأمن» .



وذهب الكونغرس إلى أبعد من ذلك بقوله :

«إن على الرئيس ، فضلاً عن ذلك ، أن يعترف بالعلاقة الوثيقة بين الرفاه الاقتصادي لأمتنا وأمننا القومي ، وعليه أن يأخذ في الاعتبار أثر المنافسة الأجنبية على رفاه الصناعات المحلية الفردية ؛ كما ينبغي النظر بعين الاعتبار والأهمية إلى أية بطالة ، أو نقص في ريع الحكومة أو خسارة في المهارات ، أو الاستثمار ، أو أية آثار خطيرة أخرى تنجم عن إحلال الواردات الكثيرة محل أية منتجات محلية» .

لحسن الحظ ، لم يطبق الرئيس هذه المعايير حرفياً . وإلا اضطر لتقييد جميع أنواع المستوردات - بدءاً من آلات التصوير والسيارات وانتهاء بالمنسوجات والدمى - بسبب مؤثراتها على الاستخدام والريوع ، وغير ذلك . لقد أثّرت التشريعات ، على أية حال ، لتقييد واردات النفط . إذ كانت أسعار النفط منخفضة في ذلك الوقت ، وكان ينظر إلى تخصيص الاستيراد على أنه وسيلة للحفاظ على أسعار النفط المحلي أعلى من الأسعار العالمية ، وهكذا يشجع استكشاف النفط في الولايات المتحدة . والاستكشاف يضيف إلى الاحتياطي المحلي وبذلك يقلل الاعتماد على الواردات . بيد أنه كان للتخصيص ، على أية حال ، آثار عكسية . إذ أدى الميل نحو تسريع استغلال الاحتياطي المحلي الموجود أكثر من الميل إلى تعزيز اكتشاف احتياطيات جديدة .

ماذا يمكن أن يقول آدم سميث في اللغة التي تبنّاها الكونغرس ؟ كان سيسارع إلى التنديد بالأراء التي تخدم الذات ، وكان سيسأل بالتأكيد ما إذا كان الكونغرس يلف العَلمَ حول كل أنواع الصناعات المرغوب في حمايتها ضد منافسة المستوردات ، ولكنها لا تسهم في الدفاع الوطني إلا قليلاً . بل أكثر من ذلك ، ربما اعترف بأن القيود على المستوردات هي أقل نفعاً اليوم مما كانت مسألة الأمن القومي . تعتمد حالة حماية الصناعات «الجوهرية» على قدرتها على التحول إلى صناعات عسكرية عند نشوب الحرب . أراد سميث التأكيد من امتلاك بريطانيا

العظمى أحواض سفن لبناء رجال حرب وتدريب بحارة يخوضون عباب البحار .  
وأراد الكونغرس أن يتأكد من امتلاك الولايات المتحدة مصانع تصنع طائرات  
ودبابات . بيد أن هناك اعتراضين على ذلك .

الاعتراض الأول استراتيجي ، وهو أنه رغم انحسار التهديد بنشوب حرب  
عالمية إثر انهيار الاتحاد السوفياتي ، فإن طبيعة المسألة العسكرية لم تتغير . إذ على  
الولايات المتحدة أن تخوض نموذجين من الحرب - حرباً محدودة على أرض  
أجنبية ، كحروب كوريا وفيتنام ، والخليج «الفارسي» ، أو حرب بقاء كبرى . فالنوع  
الأول من الحروب ، محدودة الميدان والسلاح المستخدم فيها ، ليس من المحتمل أن  
تستدعي تعبئة عامة للاقتصاد الوطني . أما النوع الثاني من الحروب ، فإنها لن تتيح  
الوقت المطلوب للتعيشة . إذ لا بد أن تُنهي بسرعة وبشكل مريع بالأسلحة النووية  
التي تكون قد صُنعت وأُعدت قبل بدء الحرب .

أما الاعتراض الثاني فهو تكتيكي . لنسلم ، من أجل عملية التحليل ، بأن  
الولايات المتحدة مضطرة للتعيشة الصناعية ، وبحاجة إلى الوقت الكافي لذلك .  
تدل التجربة أثناء الحرب العالمية الثانية على أن تحويل الشركات والتسهيلات المدنية  
إلى صناعة حربية ليس هو الأسلوب الأفضل . فقد بنت الولايات المتحدة أسطول  
شحن ضخم بعد نشوب الحرب ، وكان في النهاية قادراً على إنزال سفن إلى البحر  
أسرع مما استطاعت الغواصات الألمانية إغراقه منها .

كانت أحواض السفن التي بنتها جديدة ، على أية حال ، واستخدمت طرق  
الانتاج بالجملة ، ذلك الأسلوب الذي لم تستطع أحواض السفن القديمة اتباعه .  
كما بيّنت وزارة الدفاع أن العمال المدربين خصيصاً لإنتاج أسلحة متقدمة أفضل من  
العمال ذوي المهارات المماثلة الذين يحاولون التلاؤم مع المهمات الجديدة . وكان

صانعو الساعات يطالبون بحمايتهم من منافسة الاستيراد لأنهم يستطيعون صناعة صمامات تحتاجها الصناعة العسكرية . واكتشفت وزارة الدفاع أن العمال المدربين حديثاً يقومون بعملهم بكفاءة أكثر ، ويمكن تدريبهم بسرعة فائقة .

ولنتقدم خطوة أخرى . لنُسلّم بضرورة الحفاظ على الصناعات «الجوهرية» ، ولكن لتسائل كيف يمكن أن يتم ذلك . التعريفات التي تفرض لحمايتها من منافسة المستوردات ليست هي الطريقة الأمثل لصيانتها . فللتعرفة أثران : فهي تشجع الانتاج المحلي وتبسط الاستهلاك المحلي . أما الأثر المتعلق بالاستهلاك فيؤدي إلى خفض الرفاه الاقتصادي ، ويحمل هذه الخسارة أثناء السلم مستخدمو المنتجات التي صنعتها الصناعة المحمية بالتعرفة . ولهذا فإن التعرفة غير مُنصفة . إذ ينبغي أن تتحمل الأمة بأسرها ، وليس مجموعة معينة من المستهلكين ، تكاليف الدفاع الوطني . فضلاً عن أن التعرفة غير فعّالة ، فالإعانات المقدمة إلى المنتجين المحليين هي أكثر معقولة على أساس المبدأ الذي أقر فيما سلف . فهي لا تشوه خيارات المستهلكين .

لا يمكن إهمال حاجات الدفاع الوطني ، ويمكن للأحداث التي تقع في الخارج أن تضعف الأمن القومي للولايات المتحدة . فلو أوقفت حرب الخليج «الفارسي» إنتاج النفط في العربية السعودية والكويت والعراق ، فإن الولايات المتحدة سوف تتضرر مباشرة ، لأنها تعتمد على النفط المستورد وربما تتضرر بشكل غير مباشر لأن الاقتصاد العالمي سوف ينكمش انكماشاً حاداً . ونحذرننا نظرية التجارة أن الاكتفاء الذاتي يعد رداً خاطئاً . إذ إن استيراد النفط والاحتفاظ بالاحتياطي المحلي يعد أكثر معقولة من البحث عن مخزون جديد أو تطوير بدائل للنفط مهما بلغت التكاليف . ويمكن مواجهة الآثار قصيرة الأجل لمحنة كبرى في

الشرق الأوسط باستخدام المخزون الموضوع جانباً لتلك الغاية . وهذا هو النهج الذي تبنته بالفعل الولايات المتحدة التي تحتفظ بمخزون نفطي استراتيجي تموله الحكومة الفيدرالية . وفي حال حدوث أزمة فإنها تستخدم هذا المخزون لشراء الوقت الكافي لتخفيض الاستهلاك المحلي والتحول إلى مصادر استيراد أخرى .

أسباب غير اقتصادية عديدة تُطرح لصالح حماية الصناعات المحلية . فالسبب النابع من الهوية القومية ربما يكون بقوة السبب النابع من الأمن القومي في شن حملة سياسية لصالح الحماية . وإلا كيف نفسر لماذا تصر بلدان صغيرة وفقيرة على أن يكون لها خطوطها الجوية العالمية؟ ولكن لنعد إلى الآراء ذات المفهوم الاقتصادي الأكثر .

#### الترعفات وتوزيع المكاسب الناجمة عن التجارة :

لقد رأينا قبل قليل أن التعرفة يمكن أن ترفع الرفاه الاقتصادي في البلد المستوردة عندما يكون العائد المستخلص من البلد المصدرة كبيراً بما يكفي للتعويض عن خسائر الرفاه الناجمة عن مؤثرات التعرفات على الإنتاج والاستهلاك .

يمكن أن يوضع هذا الرأي بصيغة أقوى ، على النحو التالي :

«إن بلداً كبيرة بما يكفي للتأثير على معدلات التبادل

التجاري لديها يمكنها أن تفرض تعرفة مثالية ترفع

رفاهها الاقتصادي فوق مستوى التجارة الحرة؛ ولكنها

سوف تُخَفِّضُ الرفاه العالمي» .

يعتمد حجم التعرفة المثالية على شروط الطلب المحلية وعلى شكل منحني

العرض الأجنبي .

### حالة خاصة :

من السهل شرح وجهة النظر المتعلقة بالتعرفة الأمثل عندما تكون البلد متخصصة تخصصاً كاملاً، لأن مزيج نواتجها لا يتأثر بالتعرفة. لنعد إلى النموذج الريكاردي البسيط حيث تخصصت بريطانيا تخصصاً كاملاً في القماش واستوردت النسيج من البرتغال. يبين الشكل (٩-٦) الموقف كما يبدو من وجهة النظر البريطانية، حيث منحنى التحويل البريطاني هو ( $BB'$ )، وتنتج بريطانيا في النقطة ( $B$ )؛ ومنحنى العرض البرتغالي هو ( $BJ''$ ) الذي رسم بدءاً من ( $B$ )، ويتحقق توازن التجارة الحرة في ( $W$ ) حيث يقطع خط السعر ( $BP_W$ ) منحنى العرض البرتغالي ويتماس أيضاً مع منحنى السواء البريطاني. تنتج بريطانيا ( $OB$ ) قماشاً، وتستهلك ( $OV$ )، وتصدر ( $VB$ )؛ وتستورد ( $VW$ ) نسيجاً من البرتغال.

بما أن منحنى السواء ( $U_1$ ) مماس لخط السعر ( $BR_W$ ) بدلاً من منحنى العرض البرتغالي، فإنه لا يكون أعلى منحنى يمكن أن تصل إليه بريطانيا. إذ إن أعلى منحنى هو ( $U_2$ ) المماس لمنحنى العرض البرتغالي في النقطة ( $W'$ ). ويمكن لبريطانيا أن تصل منحنى السواء ذلك عن طريق تخفيض وارداتها من النسيج من ( $VW$ ) إلى ( $V'W'$ ). وتستطيع استخدام نظام التخصيص فيما يتعلق بالاستيراد كما تستطيع استخدام التعرفة. ولقياس هذه التعرفة المثلى، نحتاج لمعرفة أية أسعار سوف تأخذ البلدين إلى ( $W'$ ). وكى يصل الاقتصاد البرتغالي إلى ( $W'$ ) ينبغي أن يساوي السعر النسبي للقماش في البرتغال ميل الخط ( $BP_F$ ). ولأخذ الاقتصاد البريطاني إلى ( $W'$ ) ينبغي أن يساوي السعر النسبي للقماش في بريطانيا ميل منحنى السواء ( $U_2$ ) وبالتالي يساوي ميل الخط ( $HH'$ ). إن الفجوة بين تلك الأسعار تقيس التعرفة المثلى لبريطانيا. وتشتق هذه التعرفة جبرياً في الملاحظة (٩-٣).

إن منحني التحويل البريطاني هو ( $BB^*$ ). ومنحني العرض البرتغالي ( $BJ^*$ ). يحدث توازن التجارة الحرة في ( $W$ ) حيث يتقاطع خط السعر ( $BP_W$ ) مع منحني العرض البرتغالي ويتماس مع منحني السواء البريطاني ( $U_1$ ). ويُعَيِّن السعر النسبي للقماش في البلدين بميل الخط ( $BP_W$ ). تتخصص بريطانيا كلية في القماش وتنتج كمية منه قدرها ( $OB$ ) وتصدر ( $VB$ ) مقايضة بـ ( $VW$ ) نبيذاً. وبما أن ( $U_1$ ) مماس لخط السعر وليس لمنحني العرض البرتغالي، فإن منحني سواء أعلى هو ( $U_2$ ) يكون مماساً لمنحني السواء. يمكن لبريطانيا أن تصل إلى ( $U_2$ ) عن طريق فرض تعرفه. وعندئذ سوف يُعَيِّن السعر الجديد للقماش في البرتغال بميل الخط ( $BP_F$ ) الذي هو أشد ميلاً من ( $BP_W$ ). ولسوف تحسّن بريطانيا معدلات التبادل التجاري لديها. وسوف يُعَيِّن السعر الجديد للقماش في بريطانيا بميل المنحني ( $U_2$ ) في نقطة التوازن الجديد ( $W'$ ). إنه هو ميل الخط ( $HH$ ) ذاته الذي هو أكثر انبساطاً من ( $BP_F$ ). وسوف يكون السعر النسبي للقماش أدنى في بريطانيا، ويعد الفرق بين أسعار البلدين مقياساً للتعرفة البريطانية.

### الملاحظة (٩-٣)

#### قياس التعرفة المثلى

عندما نفرض بريطانيا تعرفة على النبيذ البرتغالي، يكون لدينا :

$$P^* = (1 + t) P$$

حيث (P) السعر النسبي للقماش في بريطانيا، و (P\*) سعره النسبي في البرتغال،  
(t) نسبة التعرفة . لذلك يكون لدينا :

$$t = \frac{P^* - P}{P} \quad \text{أو} \quad t = \frac{P^*}{P} - 1$$

في الشكل (٩-٦) تُعَيَّن (P\*) بميل (BPF)، وتُعَيَّن (P) بميل (HH).

تتمثل نسبة التعرفة المثلى بمرونة الطلب البرتغالي على القماش البريطاني . ويمكن أن يُنظر إلى منحني العرض البرتغالي على أنه منحني الربيع الإجمالي لبريطانيا . إنه يبين كمية النبيذ التي تستطيع بريطانيا الحصول عليها بفضل تصدير القماش إلى البرتغال . ففي الشكل (٩-٦) نرى أن إجمالي ريع بريطانيا يكون (W'V) نبيذاً عندما تصدر (VB) قماشاً . ولهذا فإن متوسط ريع بريطانيا هو (W'V/VB) المساوي لميل (BW') وبالتالي فهو يساوي (P\*). أما الربيع الحدي لبريطانيا فهو ميل منحني العرض البرتغالي المساوي لميل (HH') وبالتالي فهو يساوي (P). ولذلك فإن نسبة المتوسط إلى الربيع الحدي يكون (P\*/P) المساوية إلى (1 + t). وتنتمي النسبة ذاتها، على أية حال، إلى (e<sub>d</sub>)، وهي مرونة الطلب؛ ويكون لدينا العلاقة التالية :

$$\frac{e_d}{e_d - 1} = \frac{\text{متوسط الربيع}}{\text{الربيع الحدي}}$$

ومن ثم يكون  $[e_d / (e_d - 1)] = (1 + t)$ ، و  $t = 1 / (e_d - 1)$  لنلاحظ أن ( $t > 0$ ) فقط عندما تكون ( $e_d > 1$ ). وببغية أن تقع نقطة التعرفة البريطانية المثلى على الجزء المرن من منحني الطلب البرتغالي . إن البلد التي تستخدم قوة السوق لتحقيق رفاه اقتصادي أعظمي تشبه كثيراً المحتكر العادي الذي يستخدم قوة السوق لتحقيق أرباح أعظمية . إذ يعمل كلاهما على الأجزاء المرنة من منحنيات الطلب على منتجاتهما .

## الحالة العامة :

عندما لا تخصص بريطانيا كلية في القماش فإن التعرفة سوف تغير مزيج ناتجها. إن ذلك لا ينسف الحوار المتعلق بالتعرفة، بل يعقد عرض المسألة. يبين الجانب الأيسر من الشكل (٩-٧) وضع التجارة الحرة كما يبدو من وجهة النظر البريطانية. إن منحنى التحويل البريطاني هو ( $BB'$ )، وتنتج بريطانيا في ( $Q$ ) حيث يكون ناتج القماش ( $OX_1$ )، وناتجها من النسيج ( $OX_2$ ). ويكون منحنى العرض البرتغالي هو ( $QJ^*$ ) الذي يرسم انطلاقاً من ( $Q$ ). يحدث توازن التجارة الحرة في ( $W$ )، ويكون السعر النسبي للقماش مساوياً لميل الخط ( $FF'$ ) المماس لمنحنى التحويل البريطاني في ( $Q$ ) ولنحنى السواء البريطاني في ( $W$ ). وتستطيع بريطانيا، كما كان الحال من قبل، الانتقال إلى منحنى سواء أعلى من ( $U_1$ ). وعندما تفعل ذلك في هذا المثال، فإنها، على أية حال، سوف تخفض السعر النسبي للقماش في بريطانيا، الأمر الذي يؤدي إلى نقل نقطة الناتج على امتداد منحنى التحويل. كما تعد نقطة الناتج هذه منطلق منحنى العرض البرتغالي، وهذا يعني أن منحنى العرض سوف ينتقل أيضاً. وسوف يبدأ الرسم البياني كله بالتفكك حالما نشرع ببعثه.

ليس من الصعب رسم التوازن الجديد، حالما نحدد موقعه. إنه موجود في الجانب الأيمن من الشكل (٩-٧) حيث يُعَيَّن السعر النسبي للقماش في بريطانيا بميلي الخطين ( $HH'$ ). إن نقطة الناتج هي ( $Q'$ ) حيث يكون الخط المتواصل ( $HH'$ ) مماساً لمنحنى التحويل البريطاني؛ وتكون نقطة الاستهلاك ( $W'$ ) حيث يكون الخط المقطع ( $HH'$ ) مماساً لمنحنى السواء البريطاني. ومنحنى السواء البرتغالي هو ( $Q'J^*$ ) الذي يرسم انطلاقاً من ( $Q'$ ) التي هي نقطة الناتج البريطاني، ويكون هذا المنحنى مماساً لمنحنى السواء البريطاني في النقطة ( $W'$ ). ولكي نأخذ الاقتصاد البرتغالي إلى ( $W'$ ) ينبغي أن يكون السعر النسبي للقماش في البرتغال مساوياً لميل الخط ( $TT'$ ) كما تقيس الفجوة الموجودة بين الأسعار في بريطانيا والبرتغال نسبة التعرفة.



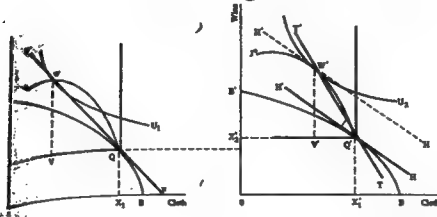
وجما أن منحني السواء ( $U_2$ ) مماس لمنحني العرض البرتغالي، فإن بريطانيا تستطيع الوصول إلى على منحني سواء . ولهذا فإن نسبة التعرفة المتضمنة في هذه النتيجة هي التعرفة الأمثل لبريطانيا .

بما أن التعرفة المثلى تؤدي إلى تحسين معدلات التبادل التجاري في الشكلين (٩-٦) و (٩-٧) فإن الحوار المتعلق بالتعرفة المثلى يُسمى أحياناً «حوار معدلات التبادل التجاري» . إياك أن تضللك هذه اللغة . إذ إن تحسن معدلات التبادل التجاري البريطانية ضروري، ولكنه ليس كافياً لرفع الرفاه الاقتصادي في بريطانيا . ولتذكر النتيجة التي حصلنا عليها من الشكل (٩-٢) . كما يمكن للتعرفة أن تؤدي إلى خفض الرفاه الاقتصادي في البلد التي تفرضها حتى وإن استخلص بعض العائد من الأجنبي . ولنتظر، الآن، ثانية إلى الشكل (٩-٦) . فإذا كان خط معدلات التبادل التجاري أكثر ميلاً من ( $BPP$ ) فإنه سوف يقطع منحني العرض البرتغالي تحت النقطة ( $W'$ )، حتى إنه ربما يقطع منحني العرض تحت النقطة التي يتقاطع فيها منحني العرض مع منحني السواء ( $U_1$ ) . وفي تلك الحالة، بالطبع، ستأخذ التعرفة بريطانيا إلى منحني سواء أدنى من ( $U_1$ ) جاعلة بريطانيا أعسر حالاً مما كانت عليه بوجود التجارة الحرة . ينبغي اختيار نسبة التعرفة بعناية . فالأكبر ليس بالضرورة هو الأفضل .

المعاملة بالمثل :

لقد تجاهلنا حتى الآن احتمال المعاملة بالمثل . فعندما تفرض بريطانيا تعرفتها المثلى فإن الرفاه الاقتصادي في البرتغال ينخفض . والسبب معروف تماماً . إذ إن أي ابتعاد عن التجارة الحرة يؤدي إلى خفض الرفاه العالمي . وبالتالي فإن البرتغال يجب أن تخسر عندما تكسب بريطانيا . يمكن للبرتغال أن تقلل خسائرها إلى الحد الأدنى بفرض تعرفتها المثلى الخاصة بها، أخذة التعرفة البريطانية بالحسبان . وربما يتورط البلدان في دوامة التعرفة يرفعان ويخفضان نسبها بالتتابع دون الوصول إلى توازن .

الشكل (٧-٩): التعرفة المثلى مع تخصص غير كامل



شرح الشكل (٧-٩) :

توازن التجارة الحرة مبيّن إلى اليسار. منحني التحويل البريطاني هو  $(BB')$ ، ومنحنى العرض البريطاني  $(QJ^*)$ . بريطانيا تنتج في النقطة  $(Q)$  حيث يساوي ميل خط السعر  $(FF')$  ميل منحنى التحويل البريطاني. وناتجها من القماش هو  $(OX_1)$  ومن النبيذ  $(OX_2)$ . تستهلك بريطانيا في النقطة  $(W)$  حيث يساوي ميل الخط  $(FF')$  ميل منحنى اللامبالاة  $(U_1)$ . إنها تصدر  $(QV)$  قماشاً وتستورد  $(VW)$  نبيذاً وهي كميات تكافئ ما تستورده وتصدره البرتغال عندما يقطع خط السعر منحنى العرض البرتغالي في  $(W)$ . أما توازن التعرفة المثلى فمبيّن إلى اليمين. يعيّن السعر النسبي للقماش في بريطاني بميل خطي السعر  $(HH')$ . تنتج بريطانيا في  $(Q')$  حيث يكون ميل الخط المتواصل  $(HH')$  مساوياً لمنحناها التحويلي. وبما أن  $(HH')$  أكثر انبساطاً من  $(FF')$  فإن السعر النسبي للقماش يكون قد انخفض في بريطانيا، خافضاً بذلك ناتج القماش إلى  $(OX'_1)$ ، ورافعاً ناتج النبيذ إلى  $(OX'_2)$ . وتستهلك بريطانيا في النقطة  $(W')$  حيث يكون ميل الخط المقطع  $(HH')$  مساوياً لميل منحنى السواء  $(U_2)$ . إنها تصدر  $(Q'V')$  قماشاً، وتستورد  $(V'W')$  نبيذاً، وهي كميات تكافئ ما تصدره وتستورده البرتغال عندما تواجه خط السعر  $(TT')$ . وبما أن  $(TT')$  أكثر ميلاً من  $(FF')$  فإن بريطانيا تكون قد حسّنت معدلات التبادل التجاري لديها، وبما أن  $(U_2)$  تماسّ لمنحنى العرض البرتغالي، فإن بريطانيا تكون قد اختارت التعرفة المثلى.

وبالتناوب، يمكن أن ينتقل البلدان إلى توازن تستبدله التعرفة ويتسم بإحدى الخصائص الثلاث التالية :

- ١ - أن تكون بريطانيا ميسرة، ولكن البرتغال أسوأ حالاً،
- ٢ - أن تكون البرتغال ميسرة، ولكن بريطانيا أسوأ حالاً،
- ٣ - أن تكون البلدان أسوأ حالاً.

تشبه الحالة الأخيرة التي يخسر فيها البلدان حالة وردت في الفصل السابع عندما قدمت كل من اليابان والولايات المتحدة إعانات لصادراتهما من الربوطات إلى البرازيل، ويمكن شرح هذه الحالة بالطريقة ذاتها التي شرحت الحالة التي حدثت لأمريكا واليابان<sup>(٤)</sup>. تعلم كلتا الحكومتين أن مواطنيهما سوف يعانون خسائر رفاه إذا ما وصلتا إلى هذا النوع من التوازن المحكوم بالتعرفة. فعندما تنعدم الثقة بين الحكومتين، فإنهما سوف تنزعان لاستخدام التعرفة. وللإبقاء على التجارة الحرة أو على نظام أقل تقييداً وخضوعاً للتعرفة، فإن على الحكومتين أن تعقدا اتفاقاً ملزماً يمنعهما من البدء بمثل هذه العملية. وربما يكون هذا واحداً من الأسباب التي تجعل الحكومات تشارك في اتفاقية الجات (GATT) التي تمنح الحكومات من رفع تعرفاتها من جانب واحد.

يُعدُّ الرأي المساند للتعرفة المثلى من الناحية التحليلية سليماً. ومع ذلك فإن التعرفة تأتي في المقام الثاني من بين أفضل أدوات السياسة لإعادة توزيع المكاسب الناجمة عن التجارة لأن التعرفة تؤدي إلى خفض الرفاه العالمي. لنفرض أن بريطانيا أحاطت البرتغال علماً بأنها على وشك تبني تعرفتها المثلى. يمكن للبرتغال أن تهدد باتخاذ خطوة مماثلة، ولكن لديها خيار آخر. إذ يمكنها أن تقدم لبريطانيا

(٤) يتماثل المثالان جداً في واقع الأمر لأن المثال المذكور في الفصل السابع يمكن تعديله ليولد الاحتمالات الثلاثة المدرجة أعلاه. كلتا البلدين تخسران في ذلك المثال الخاص لأنهما تتجان ربوطات متطابقة تماماً بشروط تكلفة متطابقة أيضاً. أما في ظل شروط أقل تماثلاً يمكن أن تكسب بلد، ويمكن للأخرى أن تكسب أيضاً عندما تستخدم البلدان إعانات تصديرية.

«رشوة» سنوية كبيرة بحيث تكفي لوضع المستهلكين البريطانيين على منحى السواء الذي سوف يصلونه باستخدام التعرفة المثلى . وهذه الرشوة سوف تعيد توزيع الرفاه العالمي دون خفضه، كما أن البرتغال سوف تعاني من خسارة أقل مما كانت ستحمله لو فرضت بريطانيا تعرفتها المثلى .

هنالك، بالطبع، اعتراض عملي . ذلك أنه من الصعب على الحكومة البرتغالية أن تنفذ وعدّها . فمواطنوها ربما يعترضون، ويحثون حكومتهم على معاملة بريطانيا بالمثل بدلاً من تقديم رشوة لها . إذ ربما تغطي العزة القومية على المصالح القومية . وربما لا تكون السياسة الأفضل عملية، وبالتالي فإن بريطانيا لا تستطيع زيادة رفاها إلا بفرض ضريبتها المثلى .

« من السهل، في الحالات التي سوف تدرس فيما يلي، تحديد السياسة الأفضل واستخدامها . تعالج هذه الحالات أهداف السياسة المحلية، وبالتالي فإنها تعمل ضمن مجال حكومة واحدة . وسوف تؤكد معالجة كل حالة على تكاليف الرفاه الناجمة عن استخدام التعرفة، وسوف نبين كيف يمكن استخدام أداة سياسية أخرى بدلاً من التعرفة . فضلاً عن أنه في كل حالة من الحالات، سوف تكون البلد التي تفرض التعرفة صغيرة جداً بحيث لا تؤثر في معدلات التبادل التجاري وهذا الافتراض سوف يستثني مكاسب التعرفة المثلى، وبالتالي سوف يركز الاهتمام على تكاليف الرفاه المشمولة . [وسوف يستثني كذلك الحالة المعكوسة التي وصفت في الشكل (٩-٥)، وهي تعرف لا تؤدي إلى خفض السعر المحلي للمنتج المنافس للمنتجات المستوردة] .

### التعرفة وإعادة توزيع الدخل المحلي

يمكن للتعرفة أن تغيّر توزيع الدخل ضمن بلد واحدة لأنها يمكن أن تؤثر على المكاسب الحقيقية للعمالة، ورأس المال والأرض . ويعتمد أثرها، على أية حال، على بنية الاقتصاد الوطني .

## المؤثرات بموجب النموذج الريكاردى المعدل

في الفصل الخامس الذي يبحث النموذج الريكاردى المعدل، تخضعت نظرية هايبرلر مؤثرات التغيرات في الأسعار النسبية على المكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج، كما تصف نظرية هايبرلر مؤثرات التعرفة. عندما تفرض بريطانيا تعرفه على وارداتها من النبيذ، يرتفع السعر النسبي للنبيذ في بريطانيا. ويكسب مالكو الأراضي لأن الأرض تستخدم في صناعة النبيذ، في حين يخسر أصحاب رأس المال لأن رأس المال يستخدم في صناعة القماش. إن النتائج المترتبة على العمال البريطانيين تعتمد، بالطبع، على السلعة التي يقدر بها الأجر الحقيقي. إذ يرتفع الأجر الحقيقي بدلالة القماش، ولكنه ينخفض بدلالة النبيذ.

يتضمن الشكل (٩-٨) مراجعة لهذه النتائج إضافة إلى نتائج أخرى لم نشهدها بعد. فالمنحنى ( $E_C$ ) هو منحنى الطلب المتعلق بالعمال المستخدمة في صناعة القماش؛ إنه يقيس المنتج الحدي للعمال في صناعة القماش البريطانية. أما المنحنى ( $E_W$ ) فهو منحنى الطلب للعمال المستخدمة في صناعة النبيذ، ويقيس المنتج الحدي للعمال في صناعة النبيذ البريطانية مقسوماً على السعر النسبي للقماش. ولندع توازن التجارة الحرة يحدث في ( $F$ ) حيث الأجر الحقيقي ( $OV$ ) قماشاً في كلتا الصناعتين؛ وقد استخدم ( $OL_1$ ) عاملاً في صناعة النبيذ، و ( $OL_1$ ) عاملاً في صناعة القماش.

فعندما تفرض بريطانيا تعرفه استيراد على النبيذ فإن السعر النسبي للنبيذ يرتفع في بريطانيا، وينخفض السعر النسبي للقماش. لا يتأثر منحنى الطلب ( $E_C$ ) بيد أن منحنى الطلب ( $E_W$ ) ينزاح إلى الأعلى إلى ( $E'_W$ )، ويساوي حجم الانزياح هذا التعرفة المفروضة حسب القيمة<sup>(٥)</sup>.

(٥) باستخدام الرموز الموجودة في الملحق (A) يمكن كتابة أجر التجارة الحرة على النحو التالي: ( $f_L^W/p$ ) حيث ( $f_L^W$ ) المنتج الحدي للعمال في صناعة النبيذ، و ( $P$ ) السعر النسبي للقماش في بريطانيا. بوجود التجارة الحرة يكون ( $P$ ) مساوياً لـ ( $P^*$ ) الذي هو السعر النسبي للقماش في البرتغال. وعندما تفرض بريطانيا تعرفه قدرها [ $P^* = (1 + t)P$ ] كما هو مبين في الملاحظة (٩-٣) يكون [ $P = P^*/(1 + t)$ ] ويكون الأجر الجليد [ $OV' = f_L^W (1 + t) P^*$ ]. لذلك يكون لدينا:

$$\frac{(OV' - OV)}{OV} = \frac{V' - V}{V} = t$$

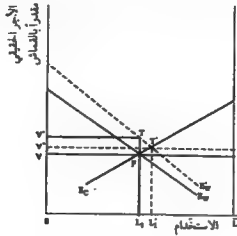
لندرس أولاً حالة لم ندرسها من قبل . فنفرض أن العمالة غير متنقلة، والاستخدام في صناعة النسيج ثابت بالعدد ( $OL_1$ )، مثبتاً بذلك المنتجات الحديدية للعمالة والأرض المستخدمتين في صناعة النسيج . والاستخدام في صناعة القماش ثابت بالعدد ( $LL_1$ ) مثباً بذلك المنتجات الحديدية للعمالة ورأس المال المستخدمين في صناعة القماش . لا تستطيع التعرف تغيير المكاسب الحقيقية الذاتية، وهي التي تقدر بدلالة السلع التي تنتجها العوامل التي تحصل عليها لأن المكاسب الحقيقية الذاتية تساوي المنتجات الحديدية ولكن التعرف تستطيع تغيير المكاسب الحقيقية المتبادلة، التي تقدر بدلالة سلعة أخرى، وذلك بفضل تغيير الأسعار النسبية .

لنوضح ذلك بطريقة لا لبس فيها . على الرغم من أن مكاسب الأرض والعمالة المستخدمتين في صناعة النسيج ثابتة بدلالة النسيج، فإنها ترتفع بدلالة القماش، لأن التعرف تخفض السعر النسبي للقماش . في الشكل (٩-٨) يتوازن توازن سوق العمالة المتعلق بصناعة النسيج إلى ( $T$ ) رافعاً بذلك الأجر الحقيقي المقدر بدلالة القماش بمقدار الكمية الكاملة للتعرف . إن مكاسب رأس المال والعمالة المستخدمين في صناعة القماش ثابتة بدلالة القماش، ويظل توازن سوق العمالة المتعلق بصناعة القماش في ( $F$ ) ولكن تلك المكاسب كلها تنخفض معاً بدلالة النسيج، لأن التعرف ترفع السعر النسبي للنسيج .

ولندرس بعد ذلك الحالة التي وردت في الفصل الخامس . عندما تكون العمالة متنقلة تماماً في بريطانيا، فإن التعرف تؤدي إلى توازن في ( $T'$ ) . ويرتفع الأجر الحقيقي بدلالة القماش، ولكنه لا يرتفع بالقدر الكافي للحيلولة دون انخفاضه بدلالة النسيج . ويرتفع الاستخدام في صناعة النسيج، مؤدياً بذلك إلى زيادة المنتج الحدي للأرض الذي يرفع بدوره نسبة الاستئجار الحقيقية للأرض سواء قدرت بالنسيج أم بالقماش . وينخفض الاستخدام في صناعة القماش، مؤدياً بذلك إلى خفض المنتج الحدي لرأس المال الذي يؤدي بدوره إلى خفض العائد الحقيقي إلى رأس المال سواء قدر بالنسيج أم بالقماش .

### الشكل (٨-٩) :

الترعة وتوزيع الدخل عندما لا تكون بعض عوامل الانتاج متقلة



### شرح الشكل (٨-٩) :

يحدث التوازن في بريطانيا، في ظل التجارة الحرة، في النقطة (F) حيث الأجر الحقيقي المقدر بالقماش هو (OV) في البلدين . وعندما تفرض بريطانيا ترعة على النسيج، يتزاح منحني الطلب على العمالة من قبل صناعة النسيج إلى الأعلى بمقدار الكمية الكاملة للترعة . إنه ينتقل من (E<sub>w</sub>) إلى (E'<sub>w</sub>) عندما تكون نسبة الترفة (VV'/OV) . وإذا كانت العمالة غير متقلة تماماً، يظل الاستخدام ثابتاً عند العدد (OL<sub>1</sub>) في صناعة النسيج، ولكن الأجر الحقيقي المقدر بالقماش يرتفع بمقدار الكمية الكاملة للترعة ذاهباً من (OV) إلى (OV'). والأجر الحقيقي المقدر بالقماش لا يتغير في صناعة القماش، ولكن الأجر الحقيقي المقدر بالنسيج ينخفض بمقدار الكمية الكاملة للترعة . وإذا كانت العمالة متقلة تماماً، يتزاح التوازن إلى (T) ويرتفع الاستخدام في صناعة النسيج إلى (OL<sub>1</sub>) . والأجر الحقيقي المقدر بالقماش يرتفع في الصناعتين ولكن بمقدار أقل من الكمية الكاملة للترعة، إنه ينهب من (OV) إلى (OV'') ولكن ليس كل الطريق إلى (OV'). وكذلك ينخفض الأجر الحقيقي المقدر بالنسيج في الصناعتين .

المؤثرات بموجب نموذج هيكشر - أوهلين :

لخصت نظرية ستوبلر - صامويلسن (Stopler - Samuelson)، في الفصل السادس الذي يبحث نموذج هيكشر - أوهلين مؤثرات تغير الأسعار النسبية على المكاسب الحقيقية لعوامل الإنتاج . فقد أدت زيادة في السعر النسبي للحنطة إلى رفع الأجر الحقيقي للعمالة ، وهي العامل الذي استخدم بكثافة في زراعة الحنطة ، وأدت إلى خفض العائد الحقيقي إلى رأس المال . ولكن النظرية اعتمدت على افتراض أن جميع عوامل الإنتاج قادرة على الانتقال بحرية من صناعة إلى صناعة ، الأمر الذي يعني أنها تصلح فقط في المدى البعيد ، إذ إن تحويل رأس المال من المطاحن إلى الجرارات يستغرق وقتاً .

لقد طوّرت نظرية ستوبلر - صامويلسن مبدئياً للإجابة على السؤال المطروح هنا ، وهو : «كيف تؤثر التعرفة على توزيع الدخل في نموذج هيكشر - أوهلين؟» بما أن الحنطة هي المنتج ذا الكثافة العمالية ، وأن البلد كثيرة الرجال هي البلد وفيرة العمالة ، وأن الأذواق في البلد كثيرة الرجال ، والبلد قليلة الرجال متماثلة ، نعلم أن البلد كثيرة الرجال تصدر الحنطة وتستورد الفولاذ . وبالتضمين ، تستطيع البلد كثيرة الرجال استخدام تعرفة الاستيراد لإعادة توزيع الدخل من العمالة إلى رأس المال . وتؤدي التعرفة إلى رفع السعر النسبي للفولاذ في البلد كثيرة الرجال . وعلى المدى البعيد ، تؤدي إلى رفع العائد الحقيقي إلى رأس المال ، وخفض الأجر الحقيقي للعمالة . أما البلد قليلة الرجال فيمكنها استخدام التعرفة لهدف معاكس . وتؤدي التعرفة كذلك بفضل رفع السعر النسبي للحنطة في البلد قليلة الرجال ، إلى رفع الأجر الحقيقي للعمالة وخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال وبذلك تؤدي إلى إعادة توزيع الدخل من رأس المال إلى العمالة .



## الدور الحاسم لحركة عوامل الانتاج :

قبل النظر في تكاليف استخدام التعرفة لتغيير إعادة توزيع الدخل، لا بد من ملاحظة أن التمارين التي أدرناها حتى الآن تعطي تنبؤات مختلفة فيما يتعلق بالمواقف تجاه التعريفات :

١ - عندما لا تكون هناك أية قابلية لانتقال عوامل الانتاج مهما كان نوعها، فإن على المرء أن يعتمد كلياً على الصناعة التي يحصل منها على دخله وليس على طبيعة ذلك الدخل . فإذا كان المرء يحصل على دخله من صناعة النبيذ البريطانية سواء كان ذلك الدخل ناجم عن التأجير أو عن الأجر، فإنه يجب فرض ضريبة على الاستيراد . إذ سوف ترفع دخله الحقيقي بفضل رفع مكاسبه الحقيقية المتبادلة . أما إذا كان المرء يحصل على دخله من صناعة القماش البريطانية فإن عليه معارضة فرض تعرفة على الاستيراد .

٢ - عندما تكون العمالة متقلة تماماً، ولكن الأرض ورأس المال غير قابلين للانتقال، فإن على المرء أن يعتمد جزئياً على طبيعة دخله وليس على الصناعة التي يحصل منها على دخله . وإذا كان المرء يملك أرضاً في بريطانيا، فإن على المرء أن يجبذ فرض تعرفة على الاستيراد .

وإذا كان المرء يملك رأس مال في بريطانيا، فإن عليه معارضة التعرفة، وإذا كان عاملاً في بريطانيا، فإن موقفه ينبغي أن يعتمد جزئياً على الطريقة التي يتفق فيها دخله . فإذا كان يلبس كثيراً، ويشرب قليلاً، فإن عليه أن يحبط التعرفة إذ إنها سوف ترفع الأجر الحقيقي بدلالة القماش، وتخفّضه بدلالة النبيذ . أما إذا كان يلبس قليلاً ويشرب كثيراً، فإن عليه معارضة التعرفة .

٣ - عندما تكون جميع عوامل الانتاج قابلة تماماً للانتقال، كما هو الحال في نموذج هيكر - أوهلين ، فإن على المرء أن يعتمد كلياً على طبيعة

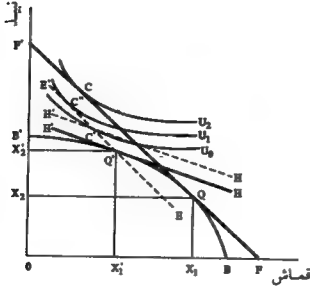
دخله، وليس على الصناعة التي يحصل منها على دخله ولا على الطريقة التي يتفقه فيها. وإن كان المرء يملك رأسمال في بلد كثيرة الرجال فإن عليه أن يحبذ فرض تعرفه، أما إذا كان عاملاً في البلد كثيرة الرجال، فإن عليه أن يعارض التعرفه.

سوف نعود إلى هذه الاختلافات في الفصل العاشر عندما ننظر في مصادر الدعم السياسي للتعرفه ولغيرها من الحواجز التجارية. تكاليف الرفاه والسياسات البديلة :

من أجل تقدير تكاليف الرفاه الناجمة عن التعرفه ومقارنتها بتكاليف السياسات الأخرى التي تؤدي إلى إعادة التوزيع، دعنا ننظر ثانية في النموذج الريكاردى المعدل ونصدق في توازنات أسواق السلع المبينة في الشكل (٩-٩). إن منحنى التحويل البريطاني هو  $(BB')$ ، كما أن ميل الخط  $(FF')$  يبين معدلات التبادل التجاري لدى بريطانيا. وتكون نقطة الناتج في حالة التجارة الحرة الأولية هي  $(Q)$  وتكون نقطة الاستهلاك  $(C)$ .

فعندما تفرض بريطانيا تعرفه على الاستيراد من أجل إعادة توزيع الدخل من أصحاب رأس المال إلى مالكي الأرض، فإن السعر النسبي للنبع يرتفع في بريطانيا، خافضاً بذلك السعر النسبي للقماش. ويتمثل السعر النسبي للقماش بميل الخطين  $(HH')$ . تنتقل نقطة الناتج إلى  $(Q')$  حيث يتماس منحنى التحويل مع الخط المتواصل  $(HH')$ . وتنتقل نقطة الاستهلاك إلى  $(C')$  على منحنى السواء  $(u_0)$  حيث يتماس منحنى السواء مع الخط المقطع  $(HH')$ ؛ ويربط الخط  $(EE')$  الموازي لـ  $(FF')$  النقطة  $(Q')$  بالنقطة  $(C')$ . فالتعرفة تخفض الرفاه لأن  $(u_0)$  أدنى من  $(u_2)$ .

الشكل (٩-٩) : مقارنة التعرفة مع دعم الانتاج



شرح الشكل (٩-٩) :

تُعيّن معدلات التبادل التجاري بميل الخط (FF'). في ظل التجارة الحرة، تنتج بريطانيا في النقطة (Q) الواقعة على منحنى التحويل (BB')، وتستهلك في (C) الواقعة على منحنى السواء (U<sub>2</sub>). وناتج القماش هو (OX<sub>1</sub>)، وناتج النسيج (OX<sub>2</sub>). ويؤدي فرض تعرفة على النسيج إلى رفع السعر النسبي للنسيج في بريطانيا (وتخفيض السعر النسبي للقماش). يمثل هذا الأثر بميل الخط (HH'). وسوف تنتج بريطانيا في النقطة (Q') حيث يكون ناتج القماش (OX<sub>1</sub>') وناتج النسيج (OX<sub>2</sub>'). وسوف تستمر بالتجارة على امتداد الخط (EE') الموازي للخط (FF') إلى أن تصل إلى (C') حيث يتساوى ميل منحنى السواء (U<sub>0</sub>) مع ميل الخط المقطع (HH'). يمكن أن يكون لدعم إنتاج النسيج بتمويل من ضريبة تفرض على إنتاج القماش الأثر نفسه على نقطة الناتج. ويمكن أن يمثل ميل الخط (HH') المؤثرات المترتبة على الأسعار التي يتلقاها المنتجون البريطانيون دافعاً إيجاباً إلى النقطة (Q'). بيد أن الأسعار التي يدفعها المستهلكون البريطانيون تظل عملة بميل الخطين (FF') و (EE') تماماً كما كانت في ظل التجارة الحرة. ولهذا سوف تتابع بريطانيا التجارة حتى النقطة (C') حيث يتساوى ميل منحنى السواء (U<sub>1</sub>) مع ميل (EE'). وبما أن (U<sub>1</sub>) يقع فوق (U<sub>0</sub>)، فإن الإعانة تؤدي إلى خفض الرفاه الاقتصادي بمقدار أقل من التعرفة التي لها المؤثرات نفسها على الناتج وعلى إعادة توزيع الدخل.

هنالك طرق أخرى لإعادة توزيع الدخل والتي تتجنب خسارة الرفاه أو تخفيضها. إن أول أفضل سياسة هي التي تتجه مباشرة إلى صميم المسألة. فإذا ما أرادت بريطانيا إعادة توزيع الدخل من أصحاب رأس المال إلى مالكي الأراضي، عليها رفع الضرائب المفروضة على الدخل الناجم عن رأس المال وتخفيض الضرائب المفروضة على الدخل الناجم عن الأرض. سوف تنتج هذه السياسة في النقطة (Q) متجنبة الأثر الوقائي. وربما يكون لديها استهلاك في النقطة (C) متجنبة الأثر الاستهلاكي. ولهذا سوف تترك هذه السياسة رفاهاً في مستوى التجارة الحرة.

أما ثاني أفضل سياسة فربما تفرض ضريبة على ناتج القماش وتقدم عوناً لناتج النسيج، مغيرةً بذلك الأسعار الصافية التي يتلقاها المنتجون. وربما تجعل نسبة تلك الأسعار مساوية لميل الخط ( $HH'$ ) ناقله نقطة الناتج إلى ( $Q'$ ). وربما يرتفع معدل استئجار الأرض، وينخفض العائد إلى رأس المال، وربما يعاد توزيع الدخل الحقيقي كما هو بفضل التعرفة. ولكن الأسعار التي يدفعها المستهلكون البريطانيون سوف لا تتغير، وسوف تظل نسبة تلك الأسعار مساوية لميل الخطين ( $FF'$ ) و( $EE'$ ). وسوف تتقل نقطة الاستهلاك إلى ( $C''$ ) حيث منحني السواء ( $U_1$ ) يكون مماساً لـ ( $EE'$ ). وبما أن منحني السواء هذا يقع بين ( $U_0$ ) و( $U_1$ ) فإن خطة دعم الضريبة سوف تؤدي إلى خسارة رفاه أقل من التعرفة. وسوف يكون هناك أثر وقائي لخفض الرفاه، ولكن لن يكون هناك أثر للاستهلاك. وفي هذه الحالة تكون التعرفة هي ثالث أفضل سياسة. وهي محكومة بتعديلات ضريبة الدخل، وبخطة دعم الضريبة.

#### العرفات والتشوهات المحلية :

يمكن أن يختلف الاقتصاد بطرق عدة عن النماذج التي درسناها. فالأسواق ربما لا تكون تنافسية تماماً؛ كما يمكن لأسعار النواتج وعوامل الانتاج أن تكون ثابتة اسمياً وفعلياً.

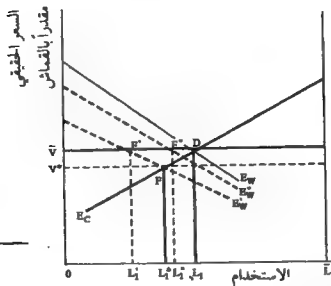
ويمكن أن يؤثر عدم الاستقرار على المتجين والمستهلكين. وربما تكون بعض المنتجات وعمليات المعالجة ضارة بالصحة والبيئة.

قادت هذه الاحتمالات علماء الاقتصاد للدراسة طرق لاستخدام التعرف والحوافز الأخرى من أجل التعويض عن تشوهات خفض الرفاه. لقد قضوا وقتاً طويلاً وهم يصوغون التشوهات ويصنفون السياسات بهدف التعويض عن التشوهات. يمكن شرح النماذج والنتائج التي توصلوا إليها بإلقاء نظرة على نتائج الأجر الحقيقي الثابت في النموذج الريكاردي المعدل.

يبين الشكل (٩-١٠) سوق العمالة البريطاني مرة أخرى، يتحقق التوازن في (D) قبل افتتاح التجارة حيث يكون الأجر الحقيقي ( $OV$ ) مقدراً بالقماش. ويكون الاستخدام ( $OL_1$ ) في صناعة النسيج و( $LL_1$ ) في صناعة القماش. أدى انفتاح التجارة إلى تخفيض السعر النسبي للنسيج في بريطانيا، وانتقال منحنى الطلب على العمالة في صناعة النسيج نحو الأسفل من ( $E_W$ ) إلى ( $E_W'$ ). وعندما يكون الأجر الحقيقي مرناً يتزاح التوازن إلى ( $F$ ) وينخفض الأجر الحقيقي إلى ( $OV^*$ ). وينخفض الاستخدام إلى ( $OL^*_1$ ) في صناعة النسيج ويرتفع إلى ( $LL^*_1$ ) في صناعة القماش. وعندما يكون الأجر الحقيقي ثابتاً بدلالة القماش، فإنه يبقى عند ( $OV$ ). ويهبط الاستخدام إلى ( $OL'_1$ ) في صناعة النسيج، ولكنه يبقى عند ( $LL_1$ ) في صناعة القماش. وهناك بطاقة تصل إلى ( $DF'$ ) عاملاً.

يبين الشكل (٩-١١) مؤثرات جمود الأجر هذا على الرفاه والناتج. قبل التجارة، يتحقق التوازن في ( $Q$ ) حيث يكون منحنى التحويل ( $BB'$ ) مماساً لمنحنى السواء ( $U_0$ ). أما انفتاح التجارة فيمثل بإدخال خط السعر ( $FF'$ ) الأكثر ميلاً من ( $U_0$ ) في ( $Q$ ). ويرتفع السعر النسبي للقماش في بريطانيا.

الشكل (٩-١٠): توازن سوق العمالة عندما يكون الأجر الحقيقي ثابتاً

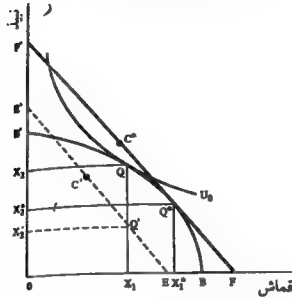


شرح الشكل (٩-١٠):

قبل التجارة يكون ( $E_C$ ) هو منحنى الطلب على العمالة في صناعة القماش البريطانية، ويكون ( $E_W$ ) هو منحنى الطلب في صناعة النسيج البريطانية. يتحقق التوازن في ( $D$ ) حيث الأجر الحقيقي ( $\overline{OV}$ ) مقدراً بالقماش. تؤدي التجارة إلى رفع السعر النسبي للقماش في بريطانيا، ناقله بذلك ( $E_W$ ) نحو الأسفل ( $E'_W$ ). فإذا كان الأجر الحقيقي مرناً، فإنه ينخفض إلى ( $OV^*$ )، ويتحقق التوازن في ( $F$ ) حيث ينخفض الاستخدام في صناعة النسيج من ( $OL_1$ ) إلى ( $OL^*_1$ )، ويرتفع الاستخدام في صناعة القماش من ( $L_1$ ) إلى ( $L^*_1$ ). أما إذا كان الأجر الحقيقي جامداً عند ( $\overline{OV}$ ) فإن الاستخدام في صناعة النسيج ينخفض إلى ( $OL^*_1$ ) ويظل الاستخدام في صناعة القماش عند ( $OL_1$ ). هنالك بطالة. يؤدي فرض تعرفه على واردات النسيج إلى رفع السعر النسبي للنسيج وينقل منحنى الطلب العائد إلى صناعة النسيج من ( $E_W$ ) إلى ( $E''_W$ ) رافعاً بذلك الاستخدام إلى ( $OL^*_1$ ). إن تعرفه النسيج لا تؤثر على الاستخدام في صناعة القماش [لذلك لا تستطيع تحقيق توازن في ( $F$ )]. ويمكن للتعرفه أن تنقل منحنى الطلب على طول الطريق حتى ( $E_W$ ) رافعاً بذلك الاستخدام إلى ( $OL_1$ )، كما تؤدي إلى استئصال البطالة. ولكن يمكن أن يعود السعر النسبي للنسيج إلى ما كان عليه قبل افتتاح التجارة، ويمكن أن تلغى التجارة بعد ذاتها. ويمكن لدعم الأجور أن ينقل سوق العمالة إلى ( $F$ ) موازناً بذلك جمودية الأجور. وسوف تكون الإعانة اللازمة والمقدرة بالقماش ( $\overline{V}^* \cdot V$ ) لكل عامل في كلا الصناعتين.

### شرح الشكل (٩-١١)

الانتاج والرفاه عندما يكون الأجر الحقيقي ثابتاً



### شرح الشكل (٩-١١) :

قبل التجارة، تنتج بريطانيا وتستهلك في (Q) الواقعة على منحنى التحويل (BB') وعلى منحنى السواء ( $U_0$ ). وعندما تفتح التجارة، تُعَيَّن معدلات التبادل التجاري بميل الخط (FF'). فإذا كان الأجر الحقيقي مرناً، فإن الإنتاج يتقل إلى ( $Q^*$ ) حيث يرتفع ناتج القماش إلى ( $OX^*_1$ )، وينخفض ناتج النسيج إلى ( $OX^*_2$ ) وتستمر بريطانيا في التجارة على طول الخط (FF') حتى تصل إلى نقطة مثل (C\*) الواقعة على منحنى السواء الأعلى من ( $U_0$ ). أما إذا كان الأجر الحقيقي ثابتاً فإن ناتج القماش لا يستطيع الارتفاع، في حين ينخفض ناتج النسيج على طول الطريق حتى ( $OX^*_2$ ). وتكون نقطة الإنتاج (Q') وتتابع بريطانيا التجارة على طول الخط (EE') الموازي إلى (FF') حتى تصل إلى نقطة مثل (C') الواقعة على منحنى السواء الأدنى من ( $U_0$ ). يؤدي انفتاح التجارة إلى خفض الرفاه. وإذا ما دُعم الاستخدام في كلتا الصناعتين، فإن الشركات تستطيع الوصول إلى ( $Q^*$ )، وهي النقطة التي كان يمكن أن تصلها الشركات لو كان الأجر الحقيقي مرناً.

عندما يكون الأجر الحقيقي مرناً، تستقل نقطة الناتج إلى  $(Q^*)$ . ويرتفع ناتج القماش، وينخفض ناتج النسيج بما يتناسب مع إعادة توزيع العمالة المبينة في الشكل (١٠-٩). تتابع بريطانيا التجارة على طول الخط  $(FF')$  حتى تصل إلى نقطة مثل  $(C^*)$ ، ونصل بذلك إلى منحني سواء أعلى من  $(U_0)$ . وعندما يكون الأجر الحقيقي ثابتاً، فإن بريطانيا بالمقابل لا تستطيع التحرك على منحني التحويل لديها. وتستمر صناعة القماش باستخدام العدد  $(OL_1)$  من العمال المبين في الشكل (٩-١٠)، وهكذا سيظل ناتج القماش عند  $(OX_1)$ . ولكن صناعة النسيج سوف تستخدم العدد  $(OD)$  من العمال المبين في الشكل (٩-١٠) وهو أقل مما كان عليه قبل انفتاح التجارة، وهكذا فإن ناتج النسيج سوف ينخفض إلى  $(OX'_1)$  في الشكل (٩-١١). أما نقطة الناتج الجديدة فهي  $(Q')$  وسوف تتابع بريطانيا التجارة إلى أن تصل إلى نقطة مثل  $(C')$  التي ستقع على منحني السواء دون  $(U_1)$  عندما تكون خسارة الناتج كبيرة جداً. ويمكن للتجارة الحرة أن تؤدي إلى خفض الرفاه الاقتصادي عندما يكون الأجر الحقيقي ثابتاً.

كيف يمكن أن تعوض التعرفة الأجر الحقيقي الثابت؟ إن التعرفة برفعها للعسر النسبي للنسيج في بريطانيا، تستطيع نقل طلب صناعة النسيج على العمالة من  $(E''_w)$  إلى  $(E'_w)$  في الشكل (٩-١٠) رافعة بذلك الاستخدام في تلك الصناعة من  $(OL'_1)$  إلى  $(OL''_1)$ . [إنها لا تستطيع رفع الاستخدام في صناعة القماش لأنها لا تقدر على التأثير في الأجر الحقيقي الثابت]. تُبين التضمينات المتعلقة بالناتج والرفاه في الشكل (٩-١٢) الذي يعيد رسم نقاط الناتج  $Q$  و  $(Q^*)$  و  $(Q')$  من الشكل (٩-١١) إضافة إلى نقطتي الاستهلاك  $(C^*)$  و  $(C')$ . وتعين الزيادة في الاستخدام في صناعة النسيج بفضل الزيادة في ناتج النسيج من  $(OX'_2)$  إلى  $(OX''_2)$ ، وانتقال نقطة الناتج  $(Q'')$  الموافق لذلك.





تتابع بريطانيا التجارة إلى  $(C'')$  حيث يكون منحني السواء  $(U_1)$  مماساً للخط  $(HH')$  الذي يعكس أثر التعرفة على السعر النسبي للقماش في بريطانيا. وبما أن  $(U_1)$  يقع فوق  $(U_0)$  فإن التعرفة تكون قد حوَّكت خسارة الرفاه إلى كسب رفاهي. ويكون المستهلكون البريطانيون أيسر حالاً في ظل التعرفة مما كانوا عليه قبل انفتاح التجارة، وهكذا يكونون أيسر حالاً بكثير مما كانوا عليه في ظل التجارة الحرة.

لنعد إلى الشكل (٩-١٠) فنلاحظ أن بعض العمال مازالوا عاطلين عن العمل في بريطانيا. لقد انخفضت البطالة من  $(DF')$  حيث كانت في ظل التجارة الحرة، إلى  $(DF'')$  حيث أصبحت في ظل فرض تعرفة على الاستيراد، ولكن البطالة لم تنته. تستطيع بريطانيا الوصول إلى استخدام كامل عن طريق فرض تعرفة عالية بما يكفي لإزاحة منحني طلب صناعة النسيج على العمالة إلى الخلف حتى  $(E_w)$ . في تلك الحالة يمكن أن يغدو السعر النسبي للقماش في بريطانيا كما كان قبل انفتاح التجارة، الأمر الذي يعني أن التعرفة سوف تلغي التجارة كلها. وسوف تنتقل نقطة الناتج في الشكل (٩-١٢) على امتداد الخط كله إلى الورا حتى  $(Q)$  حيث سيصبح السعر النسبي للقماش في بريطانيا مساوياً ميل منحني السواء  $(U_0)$ . ومن ثم سوف تستهلك بريطانيا في النقطة  $(Q)$ ، وسوف يغدو الرفاه الاقتصادي كما كان قبل انفتاح التجارة. وكما هو الحال في حالة التعرفة المثلى، لا تكون التعرفة الأعلى هي بالضرورة التعرفة الأفضل حتى وإن استطاعت إلغاء البطالة.

وبما أن التعرفة لا تستطيع تخفيض الاستخدام في صناعة القماش البريطانية، فإنها لا تستطيع تحقيق توازن سوق العمالة في  $(F)$  في الشكل (٩-١٠)، وهي النقطة التي يمكن الوصول إليها في ظل أجر حقيقي مرن. ولهذا فهي لا تستطيع إلغاء البطالة بينما ترفع الرفاه في الوقت نفسه. فضلاً عن أن للتعرفة أثر استهلاكي مكلف. وبما أن خيارات المستهلكين تكون محكومة بميل خط السعر  $(HH')$  في الشكل (٩-١٢)، فإنهم يذهبون إلى  $(C'')$  الواقعة على  $(U_1)$  بدلاً من الذهاب إلى نقطة تقع على منحني سواء أعلى. وكالمعتاد، تعد التعرفة ثاني أفضل سياسة. هل تستطيع بريطانيا أن تجد صيغة للتدخل ليس لها هذه النتائج - صيغة تتضمن تدخلاً

أوثق صلة بالمسألة؟ بما أن جمودية الأسعار تنشأ في سوق العمالة، فإن التدخل المباشر في تلك السوق قابل لإعطاء نتائج أفضل. لنعد إلى الشكل (٩-١٠) ونفرض أن الحكومة تدعم الشركات من أجل استئجار العمال. ولتكن إعانة الحكومة هذه  $(V * \bar{V})$  لكل عامل، الأمر الذي يخفض على الشركة كلفة استئجار العامل الواحد من  $(OV)$  إلى  $(OV*)$ . وتلك هي الكلفة التي ستكون في ظل مرونة الأجور، وسوف يصل سوق العمالة إلى التوازن في  $(F)$ . وسوف تنتقل نقطة الناتج إلى  $(Q*)$  في الشكل (٩-١٢) وتستطيع بريطانيا جني المكاسب كاملة من التجارة.

#### خلاصة :

يتسم العديد من النقاشات المألوفة حول التعرفة بالمغالطة. فعلى سبيل المثال، لا تعد الفروق في معدلات الأجور مسوغاً للحماية. إن هذه الفروق ضرورية من أجل أن تنطلق التجارة عندما تختلف مستويات الانتاجية في البلدان. يمكن للتعرفات أن تحمي الصناعات المحلية الضرورية للدفاع الوطني، ولكن هذا الرأي نادراً ما يكون إلزامياً، إذ إن الإبقاء على قاعدة التعيشة لن يكون ذا عون في العصر النووي. فضلاً عن أن الحماية تعد الوسيلة الخاطئة لصيانة مثل هذه القاعدة. تؤدي التعرفات إلى فرض ضرائب على مستهلكي منتجات الصناعات المحمية في زمن السلم بدلاً من أن تؤدي إلى توزيع التكاليف على كل الشعب. وربما يكون استخدام دعم الانتاج أكثر عدالة وكفاءة.

ويمكن تنفيذ آراء أخرى عديدة بالطريقة ذاتها، حتى تلك الآراء التي تبدو سليمة من وجهة نظر التحليل. وبما أن التعرفات تؤدي إلى انحراف خيارات المستهلكين، فإنها تعد ثاني أفضل أدوات سياسية بالمقارنة مع الطرق الأخرى لإعادة توزيع الدخل التي تزيد الناتج في الصناعات المحلية، أو تعالج التشوهات المحلية. ومع ذلك تعد التعرفات أفضل من معظم ضوابط التجارة لأنها أقل جموداً وأكثر وضوحاً.

تعد سياسة التخصيص عادة معادلة لسياسة التعريفات ضمن شروط تنافسية كاملة، بيد أن التخصيص لا يتيح للواردات أن تزيد عندما يرتفع الطلب المحلي، وتؤدي إلى أرباح غير متوقعة لمن يملكون هذه الحصص (الكوتات).

تؤدي التعرفة، بفضل رفعها للسعر المحلي للسلعة المستوردة، إلى رفع انتاج البدائل المحلية (الأثر الوقائي) وخفض الطلب المحلي (الأثر الاستهلاكي). يفرض كلا الأثرين خسائر رفاه على الاقتصاد الوطني. للتعريفات أثر ثالث عندما تكون البلد التي تفرض التعريفات كبيرة بما يكفي للتأثير على الأسعار العالمية. إذ يمكن للتعريفات أن تحسّن معدلات التبادل التجاري لدى تلك البلد. وعندما تفعل ذلك فإنها تفرض خسائر رفاه على العالم الخارجي. وبما أن هذه الخسائر تكون دائماً أكبر من مكاسب الرفاه المستخلصة من الموردين الأجانب، فإن العالم بوجه الإجمال. يعني بخسارة رفاه. يختلف حجم التحسّن في معدلات التبادل التجاري بموجب الطريقة التي ينفق فيها ريع التعرفة. فإذا ما أنفق الريع على السلعة المصدرة يكون التحسّن أكبر ما يمكن.

ومن أجل قياس مؤثرات التعرفة الوقائية، علينا فحص برنامج التعرفة بأكمله. تزداد المؤثرات الوقائية بموجب حجوم التعريفات المفروضة على المنتجات التي تنافس ناتج صناعة ما. وتتناقص المؤثرات بموجب حجوم التعريفات المفروضة على المنتجات التي تشتري الصناعة. ويمكن تقدير المؤثرات الصافية تقديراً تقريبياً بفضل نسبة التعرفة الحقيقية المتعلقة بالصناعة. ويمكن إن تكون سالبة، وهي حالة تكون فيها الصناعة أيسر حالاً في ظل تجارة حرة تماماً.

هنالك ثلاثة استخدامات للتعريفات روجعت في هذا الفصل تبين كيف أن التعريفات والضوابط التجارية الأخرى نادراً ما تكون أول أفضل أدوات سياسية.

إن بلداً كبيرة بما يكفي للتأثير في معدلات التبادل التجاري لديها، تستخدم التعرفة لتحسين تلك المعدلات وللحصول على مكاسب أكبر من التجارة على حساب البلدان الأخرى. ويعتمد حجم تعرفتها المثالية على شكل منحني العرض

الأجنبي . فإذا ما رَدَّتْ بلد أخرى بالمثل ، فإن البلد التي بدأت بفرض التعرفة ستغدو أسوأ حالاً مما كانت في ظل تجارة حرة . فضلاً عن أن الابتعاد عن التجارة الحرة يقلل الرفاه العالمي ، الأمر الذي يعني وجوب وجود طريقة أقل كلفة لإعادة توزيع الرفاه . من المحتمل ، من حيث المبدأ ، تقديم «رشوة» إلى بلد لثنيها عن فرض تعرفة مثالية .

يمكن استخدام التعرفة لإعادة توزيع الدخل ضمن البلد الواحد . فإذا كانت عوامل الانتاج كلها غير قابلة للانتقال داخلياً ، فإن التعرفة سوف تفيد العوامل المستخدمة في الصناعة التي تنافس الاستيراد ، وتضر العوامل المستخدمة في صناعة الصادرات . وسوف ترتفع المكاسب الحقيقية في الصناعة المنافسة للاستيراد بدلالة سلعة التصدير ؛ في حين سوف تنخفض المكاسب في الصناعة التصديرية بدلالة السلعة المنافسة للاستيراد . وإذا كانت بعض العوامل قابلة للانتقال وبعضها الآخر غير قابل لذلك ، كما هو الحال في النموذج الريكاردي المعدل ، عندئذ تنطبق نظرية هايبرلر على هذه الحالة . إذ إن التعرفة سوف ترفع المكاسب الحقيقية للعامل المخصص للصناعة المنافسة للتصدير ، وتخفض المكاسب الحقيقية للعامل المخصص لصناعة التصدير . إنها سوف ترفع المكاسب الحقيقية للعامل المتنقل (العمالة) بدلالة السلعة التصديرية ، ولكنها سوف تخفض المكاسب الحقيقية بدلالة السلعة المنافسة للاستيراد . وإذا كانت كل عوامل الانتاج قابلة للانتقال داخلياً ، كما هو الحال في نموذج هيكرشر - أوهلين عندئذ تنطبق نظرية صامويلسن على هذه الحالة . كما أن التعرفة سوف ترفع المكاسب الحقيقية للعامل المستخدم بكثافة في صناعة منافسة للاستيراد وسوف تخفض المكاسب الحقيقية للعامل المستخدم بكثافة في صناعة تصديرية . وتعد التعرفة ، في كل حالة من هذه الحالات ثالث أفضل وسيلة لإعادة توزيع الدخل . إذ إن أول أفضل وسيلة هي الضرائب المفروضة على الدخل ؛ فهي لا تشوه الانتاج أو الاستهلاك . أما ضرائب الانتاج والإعانات فتعد ثاني أفضل وسيلة ، لأنها تشوه الانتاج ولكنها لا تشوه الاستهلاك .

وعندما لا تعمل سوق عوامل الانتاج أو السلع لبلد ما بشكل كامل، فإن التجارة الحرة ربما تخفض الرفاه الاقتصادي. وعندما تكون الأجور الحقيقية ثابتة، على سبيل المثال، فإن انفتاح التجارة ربما يؤدي إلى البطالة، ويمكن لخسارة الرفاه الناجمة عن ذلك أن تفوق مكسب الرفاه الذي يمكن الحصول عليه بفضل التجارة. ويمكن للتعرفة، بفضل رفعها للاستخدام في صناعة منافسة للاستيراد، أن تؤدي إلى خفض خسارة الرفاه الناجمة عن الأجور الثابتة. ولكنها لا تستطيع التعويض عن الأجر الثابت تعويضاً كاملاً، كما أنها تشوه خيارات المستهلكين. وخير للحكومة أن تتدخل عند النقطة الأوثق صلة بالمشكلة عن طريق تقديم إعانات للشركات لتمكينها من استئجار عمال بالأجر الثابت.

## أسئلة ومساائل :

١ - فسر الشكل (٩-٢) بوصفه يبين مؤثرات تخصيص الاستيراد بدلاً من مؤثرات التعرفة . كم حجم الحصة (الكوتا)؟ أية أهمية، إن وجدت، توليها إلى المنطقة ( $P^*R^*VRP^*$ ) ولكل من مكوناتها الأربعة؟ هل مؤثرات التخصيص على الرفاه تختلف عن مؤثرات التعرفة؟ إشرح ذلك .

٢ - واثم الشكل (٩-٢) لتبين مؤثرات تعرفة تفرضها بريطانيا على الاستيراد عندما تنفق بريطانيا ريع التعرفة على النبيذ . عيّن معدل التعرفة . هل يختلف معدل التعرفة الميينة لبريطانيا عن نسبة التعرفة الميينة للبرتغال؟ إشرح ذلك .

٣ - باستخدام جوابك على السؤال الثاني فسر مواءمة الشكل (٩-٣) بوصفه يمثل تعرفة فرضتها البرتغال على صادرات النبيذ، ثم فسر ذلك بوصفه يمثل تعرفة فرضتها بريطانيا على صادرات القماش، مع إنفاق الربع على النبيذ في كلا المثالين . ماهي النتيجة التي تستخلصها فيما يتعلق بمؤثرات تعرفات التصدير، وتعرفات الاستيراد على الأسعار؟ فهل القول إن التعرفة المفروضة على الصادرات ذات أثر وقائي، معقول؟ .

٤ - باستخدام جوابك على السؤال الثاني، فسر الشكل (٩-٥) بوصفه يبين مؤثرات التعرفة التي تفرضها بريطانيا على المستوردات . بأي معنى تنعكس هذه النتيجة؟ .

٥ - حلّك الشكل (٩-٤) مؤثرات أنماط الإنفاق عن طريق تثبيت السعر النسبي للقماش في البرتغال مبيناً كيف يؤثر نمط الإنفاق على حجم معدل التعرفة البرتغالية المطلوبة للحفاظ على ذلك السعر ثابتاً . توصّل إلى النقطة ذاتها عن طريق تثبيت السعر النسبي للقماش في بريطانيا (معدلات التبادل التجاري لدى البرتغال)، وتأكد أنك تبين كيف يؤثر معدل التعرفة البرتغالية ونمط الإنفاق على السعر النسبي للقماش في البرتغال .

٦ - يتطلب تجميع ودجاً يسارياً واحداً ساعة عمل وجزأين . والأجر في الولايات المتحدة هو (٦) دولارات في الساعة . والسعر العالمي للودج اليساري الواحد هو (٢٠) دولاراً ، وتعرفة الولايات المتحدة هي (٣٠٪) . والسعر العالمي للجزء الأول هو (٤) دولارات ، وتعرفة الولايات المتحدة هي (٥٠٪)؛ والسعر العالمي للجزء الثاني هو (٣) دولارات ، وتعرفة الولايات المتحدة هي (٢٥٪) ، فما هو الربح الذي تمنحه شركة أمريكية تجمّع ودجات يسارية؟ وما هو مُعدل التعرفة الحقيقية المفروضة على تجميع الودجات؟ .

٧ - باستخدام جوابك على السؤال السادس ، بين ما الذي يجري لمعدل التعرفة الحقيقية على الودجات ، عندما تلغى التعرفة عن الجزأين الأول والثاني بشكل منفصل . إشرح الفرق في تأثير إلغاء التعريفتين .

٨ - واثم الشكل (٩-١١) لتبين أن التجارة أفضل من لا تجارة حتى عندما يكون الأجر الحقيقي ثابتاً إذا لم تسفر التجارة عن انخفاض كبير في الاستخدام والنتاج . هل يمكن أن يؤدي انفتاح التجارة إلى أية بظالة إذا كان الأجر الحقيقي ثابتاً بظلالة سلعة منافسة للاستيراد وليس بظلالة سلعة تصديرية ؟ .

٩ - بين كيف تؤثر تعرفه الاستيراد المفروضة على القماش في مكاسب العمال البرتغاليين ، وفي العائدات الحقيقية إلى رأس المال ، وفي العمالة عندما لا تكون العمالة قابلة للانتقال في البرتغال .



## تطور السياسة التجارية

قضايا :

استعرض الفصل التاسع بعض الآراء المشهورة حول تقييد التجارة وبين أن القيود التجارية غالباً ما تثبت أنها أدوات غير كفؤة . ومع ذلك تستمر الحكومات في استخدامها ؛ وأقيمت حديثاً حواجز تجارية جديدة عديدة . يفحص هذا الفصل التطور طويل الأجل للسياسة التجارية ويعالج قضايا أربع هي :

• كيف أثرت النظرية التجارية على السياسة التجارية .

• لماذا ، وكيف اختلف تأثير النظرية التجارية من زمن إلى زمن ومن مكان إلى مكان .

• كيف نظمت عملية تحرير التجارة .

• كيف تغيرت عملية التحرير ، ولماذا أصبحت مهددة .

أما الفصل الثاني فسوف يركز على التطورات الحديثة بما في ذلك محاولة توسيع نطاق تحرير التجارة بفضل بسط مجالها من السلع إلى الخدمات ، ومحاولة تعميق تحرير التجارة بفضل إقامة كتل تجارية إقليمية .

## نظرية التعرفة، وتاريخ التعرفة :

ما من وقت يجري فيه حوار حول السياسة التجارية حتى تثار كل الآراء المتعلقة بالتعرفة. فتاريخ التعرفة هو ذاته نظرية التعرفة ويبين كيف يمكن للنظرية أن تؤثر على السياسة.

اتجاهات مختلفة ١٨١٦ - ١٨٦٠ :

هيمنت الآراء المتعلقة بالصناعة الناشئة على السياسة التجارية في الولايات المتحدة خلال النصف الأول من القرن التاسع عشر، وكانت التعريفات ترتفع باستمرار تقريباً. كما هيمنت الآراء المؤيدة للتوزيع على السياسة التجارية في بريطانيا العظمى، فانخفضت التعريفات انخفاضاً درامياً.

يجري تحليل الآراء المتعلقة بالصناعة الناشئة بتوسع في الفصل التالي الذي يفحص ما تحققه من منافع وما تسببه من مساوئ في البلدان النامية. ويرى ذلك الفصل، أساساً، أنه ينبغي حماية الصناعات الجديدة إذا ما وعدت هذه الصناعات بمنافسة المستوردات منافسة ناجحة بعد مساعدتها على النمو. ويورد كذلك أن المكاسب المستقبلية الناجمة عن نمو هذه الصناعات سوف تكون أكثر من أن تعرض عن نتائج الحماية المؤقتة المؤدية إلى تخفيض الرفاه. هنالك صيغتان للآراء المتعلقة بالصناعة الناشئة. الصيغة الأولى تدعي أن الصناعات الناشئة سوف تحقق اقتصاد وفورات الحجم عندما تمنحها إجراءات الحماية أفضلية الوصول إلى السوق المحلية. والصيغة الثانية تدعي أن الصناعات الناشئة سوف تحقق اقتصاديات الخبرة عندما تمنحها الحماية وقتاً كافياً للتعلم بالممارسة. طرح الكسندر هاميلتون (Alexander Hamilton) هاتين الصيغتين في «تقريره حول المصانع» والذي بحث فيه على التنمية الصناعية في الولايات المتحدة وعلى استخدام التعريفات لتعزيز هذه التنمية، وحقّق هذا الرأي تأثيراً ضخماً.

لقد فرضت الولايات المتحدة ضرائب على المستوردات منذ البداية. أما تعريفاتها الأولى فقد صُممت أساساً لزيادة ريع الحكومة الفيدرالية، رغم أنها كانت

وقائية من الناحية العملية . وبما أنه لم تكن هناك ضرائب دخل ، فقد اعتمدت الحكومة على فرض الضرائب والتعرفة . كان من السهل جمع الضرائب المفروضة على المستوردات ، فما كان على الحكومة سوى وضع رجال شرطة في الموانئ والشواطئ . وربما كان من الأسهل فرض ضريبة على صادرات البلد الكبرى مثل القطن والتبغ ، ولكن الولايات الجنوبية التي تنتج مثل هذه السلع أصرت على أن دستور الولايات المتحدة يحظر فرض ضرائب على الصادرات . إذ خشيت هذه الولايات من هيمنة الولايات الشمالية الأكثر سكاناً على الحكومة الفيدرالية ، وبالتالي تسدد فواتيرها عن طريق فرض الضرائب على الصادرات الجنوبية .

وبعد حرب عام (١٨١٢م) طالب الصناعون في ولاية نيو إنجلاند والولايات الأطلسية الوسطى بحماية أكثر . إذ توقفت التجارة عبر الأطلسي لأكثر من عقد من الزمان . وحاول الحظر الذي فرضه الرئيس جيفرسون منع إكراه البحارة الأمريكيين على الخدمة العسكرية بمنعهم من الخروج إلى البحر ، وأوقف واردات النسيج البريطاني والأدوات المعدنية على اختلافها . لقد كان لهذا الحظر والحرب عام (١٨١٢م) آثار تعادل آثار التعرفة المانعة المفروضة على السلع المستوردة ، المصنعة من المواد الخام . وبحلول السلام واستئناف التجارة أخذت السلع البريطانية تندفق عبر الأطلسي ، وخسر المنتجون الأمريكيون قواعدهم . وعلى الرغم من معارضة الجنوب الذي كان يريد استيراد المصنوعات الأجنبية الرخيصة فإن الكونغرس فرض ضرائب أعلى على المنسوجات عام (١٨١٦م) وعلى الحديد والساكنين والزجاج عام (١٨٢٤م) .

وصل الجدل بين الشمال والجنوب حول التعرفة ذروته عام (١٨٢٨م) . إذ حاول أعضاء الكونغرس من الجنوبيين أن يهزموا خصومهم الشماليين عن طريق تعديل مشروع قانون للتعرفة لم يكن قد أقر بعد ، فأضافوا تعرفات عالية على الصوف ومواد خام أخرى ، أملين أن يرفض أصحاب المصانع الشماليين الذين يستخدمون هذه المواد مشروع القانون برمته . إننا نقول ، اليوم ، إن أولئك كانوا يحاولون تخفيض التعرفة الحقيقية المفروضة على المصنوعات الشمالية . بيد أن

خدعتهم قد فشلت، وأصبح مشروع القانون قانوناً. وبين الشكل (١٠-١) أثر هذا القانون بوضوح. لقد ارتفعت التعرفة كثيراً وسرعان ما أطلق على هذا المشروع اسم «تعرفة المكروهات». وأدى إلى صدور قانون الإبطال المحلي في ولاية كارولينا الجنوبية الذي أعلن حق الولاية في إبطال تشريع فيدرالي، مؤكداً أن قانون التعرفة لعام (١٨٢٨م) وتعديلاته عام (١٨٣٢م) باطل ولاغ، بل ليس قانوناً، ولا يلزم هذه الولاية ولا موظفيها ولا مواطنيها. ولم تفصل هذه القضية حتى نشوب الحرب الأهلية، ولكن الغضب الذي استعر حول سياسة التعرفة خبا بفضل إقرار تعرفة توفيقية عام (١٨٣٣م).

وضعت الحكومة الفيدرالية في أربعينات القرن التاسع عشر ميزانية للمفائض مربكة مالياً، كما خفض الكونغرس التعريفات من أجل تخفيض عائدات الضرائب. إذ هبط متوسط نسبة الجمارك إلى (٢٥٪) وانخفضت التعريفات انخفاضاً حاداً في عام (١٨٤٦م)، وانخفضت ثانية عام (١٨٥٧م). ولكن الولايات المتحدة كانت مازالت متخلفة عن أوروبا التي كانت تسير نحو التجارة الحرة.

بدأت حركة التجارة الحرة في بريطانيا العظمى كجزء من هجوم أوسع على قوى الأرستقراطية. وقد وسعت لإنهاء الهيمنة السياسية لعلية القوم الريفين الذين كانوا المستفيدين الرئيسيين من التعريفات المفروضة على الحنطة والمعروفة بقوانين الحنطة. وكما كان الحال في الولايات المتحدة فإن الجدل البريطاني حول التعريفات قد تشابك مع قضايا دستورية بما فيها قضية الإصلاح البرلماني. ولكن حركة التجارة الحرة كانت قد أثرت بفضل آراء علماء الاقتصاد الكلاسيين، كما أثارت أيضاً الآراء التوزيعية المتعلقة بالتجارة الحرة التي صاغها آدم سميث قبل خمسين عاماً والتي عدلها ديفيد ريكاردو (David Ricardo) قبيل بدء النقاش حول قوانين الحنطة<sup>(١)</sup>.

(١) ديفيد ريكاردو، «حول مبادئ الاقتصاد السياسي والنظام الضريبي»، ١٨١٧، الفصل VII. لقد هاجم ريكاردو قوانين الحنطة في عمل سابق «مقالة حول تأثير السعر المنخفض للحنطة على أرباح البورصة»، المنشورة عام (١٨١٥م) والتي طرحت الرأي التوزيعي الذي سوف نبهته قريباً.

## الشكل (١٠-١) :

متوسط معدلات تعرفه الولايات المتحدة  
المفروضة على المستوردات الخاضعة للجمارك

١٨٢٠ - ١٩٩٠



## شرح الشكل (١٠-١) :

ينعكس، عادة، التشريع الذي يرفع تعريفات الولايات المتحدة في زيادة متوسط معدل الرسوم، وينعكس التشريع الذي يخفض تلك التعريفات في انخفاض متوسط معدل الرسوم. المصدر: وزارة التجارة الأمريكية، مكتب الإحصاء، الإحصائيات التاريخية للولايات المتحدة، والمجموعة الإحصائية للولايات المتحدة.

في ظل نظام تجارة حرة تماماً، من الطبيعي أن تركز كل بلد رأسمالها وعمالها لاستخدامات تعود بأعظم ربح على كل منها. إن نهج النفع الفردي هذا من المستحسن ربطه بالمصلحة العامة للجميع. إن كل بلد توزع العمالة توزيعاً أكثر فعالية وأكثر اقتصادية بفضل تحفيز الصناعة ومكافأة المبدعين واستخدام أكثر القوى التي وهبتها الطبيعة كفاءه وفراة. إن هذا المبدأ هو الذي يقرر أن النبيذ ينبغي أن يصنع في فرنسا والبرتغال، وأن الحنطة يجب أن تزرع في أمريكا وبولندا، وأن المصنوعات المعدنية وسواها من السلع الأخرى يجب أن تصنع في إنكلترا.

إن أكثر ما اعتمدت عليه حركة التجارة الحرة هو الرأي التوزيعي ضد قوانين الحنطة. ويمكن استخلاص ذلك الرأي من النموذج الريكادي المعدل الذي شرح في الفصل الخامس. فلنفرض أن بريطانيا العظمى تنتج الحنطة باستخدام الأرض والعمالة، وتنتج المصنوعات المعدنية باستخدام رأس المال والعمالة. الأرض ورأس المال عاملان نوعيان محددان بيد أن العمالة هي عامل متقل تماماً بين الصناعات. ولنفرض أن بريطانيا العظمى تستورد الحنطة وتفرض عليها تعرفه. وأخيراً نفترض أن العمال يستهلكون الحنطة ولكنهم يستهلكون قليلاً من المصنوعات المعدنية، أولاً يستهلكون منها شيئاً، وهو افتراض يستخدم دائماً من قبل علماء الاقتصاد الكلاسيين. فإذا ما ألغت بريطانيا العظمى التعرفة من الحنطة، فإن السعر النسبي للحنطة سوف ينخفض. ولهذا فإن الإيجارات التي يتقاضاها مالكو الأرض سوف تنخفض بدلالة القماش والمصنوعات المعدنية، وسوف ترتفع أرباح الرأسماليين. كما أن أجور العمال سوف ترتفع بدلالة الحنطة وتنخفض بدلالة المصنوعات المعدنية، ولكن العمال سوف يكتسبون لأنهم يستهلكون الحنطة بشكل أساسي. لقد ذهب ريكاردو وزملاؤه إلى أبعد من ذلك بقولهم إن العمال سوف يكتسبون بطريقتين: الأولى هي أن التجارة الحرة سوف ترفع الأجر الحقيقي مباشرة بفضل

جعل الخنطة أرخص ثمناً؛ والثانية هي أنها سوف تزيد الطلب على العملة بفضل رفع الأرباح وتشجيع الاستثمار.

انطلقت بريطانيا العظمى نحو التجارة الحرة في القرن الثامن عشر، وتابعت حكومة المحافظين هذا المسار بعد الحروب النابليونية. فقد ألغت تعرفات عن كثير من المواد الخام دون أن تثير البرجوازية الريفية الذين لم يتجوا تلك المواد الخام. إلا أن الاهتمام عاد إلى الحبوب أثناء العقد التالي، والتي كانت قضيته أكثر تعجراً. إذ رفضت حكومة المحافظين عام (١٨٤٢م) برئاسة السير روبرت بيل (Sir Robert Peel) إلغاء قوانين الخنطة متخذة جانب البرجوازية الريفية. بيد أن القحط الذي حل بإيرلندا عامي (١٨٤٥ - ١٨٤٦م) أجبر بيل أن يناقض نفسه ويسمح باستيراد حبوب أرخص. وعلّق قوانين الخنطة عام (١٨٤٥م)، ثم ألغاهها بشكل دائم بعد سنة، الأمر الذي أدى إلى انشقاق حزب المحافظين:

انتصار التجارة الحرة وانحطاطها (١٨٦٠ - ١٩١٤م):

من أجل مزيد من التقدم باتجاه التجارة الحرة، التفتت بريطانيا العظمى إلى الدبلوماسية. ففي معاهدة كودن - شيفاليير (Cobden - Chevalier) لعام (١٨٦٠م) وافقت بريطانيا وفرنسا على إجراء تخفيضات متبادلة في التعريفات بما فيها تخفيض الضرائب البريطانية المفروضة على النبيذ الفرنسي. وتفاوضت فرنسا، بدورها مع بلدان أوربية أخرى ومع الزولفرين (Zollverein)، الاتحاد الجمركي الألماني، بشأن عقد معاهدات حول التعرفة. [الاتحاد الجمركي هو مجموعة بلدان ليس لديها تعريفات على التجارة فيما بينها، ولديها تعرفه مشتركة على تجارتها مع العالم الخارجي. وسوف نواجه اتحاداً آخر عما قريب].

كان لمعاهدات (١٨٦٠ - ١٨٧٠م) نتيجتان. الأولى هي أنها أجرت تخفيضات جديدة على التعرفة، الأمر الذي أسفر عن توسيع الأسواق العالمية.

والثانية هي أنها عَمَّت تلك التخفيضات على التعريفات لأنها تضمنت قانون «الدولة الأكثر رعاية»، وهو الشرط الأساسي في المعاهدات التجارية. إذ تلزم هذه الفقرة الفرقاء بأن يقدم كل منهم للآخر جميع التنازلات التي يقدمونها لأية بلد أخرى<sup>(٢)</sup>. ففي ظل هذه الفقرة منحت فرنسا الزولفرين التنازلات التي قدمتها إلى بريطانيا العظمى بموجب معاهدة كوين - شيفالير. ولم يكن الزولفرين ملزماً بتقديم تنازلات مقابل ذلك، بل كان عليه أن يمنح فرنسا كل التنازلات التي منحها أو سوف يمنحها لأية بلد أخرى.

ومع ذلك، انعكست حركة التجارة الحرة في غضون عشر سنين بفضل التحولات التي طرأت على الظروف السياسية والاقتصادية. فقد شهدت سبعينات القرن التاسع عشر تحولاً حاداً في وجهات النظر الأوروبية فيما يتعلق بعوائد المستعمرات وتكاليفها. إذ خبا أوار العاطفة الاستعمارية بعد الحروب النابليونية ولم تكتسب مستعمرات جديدة خلال الخمسين السنة التالية ما عدا ما اكتسبته فرنسا في شمال أفريقيا. ومع ذلك أخذت الحكومات الأوروبية تتزاحم على اكتساب عقارات استوائية في سبعينات القرن التاسع عشر.

وتم تقسيم أفريقيا في غضون عقدين من الزمن، وظهر منافسون جدد في الشرق الأدنى والشرق. كما سيطرت على السياسة الأوروبية الروح القومية القتالية التي سرعان ما قادت إلى استخدام التعريفات لحماية الصناعات الوطنية، خصوصاً تلك التي تلزم لصناعة الأسلحة.

وفي الوقت نفسه تقريباً بدأت الزراعة الأوروبية تواجه تنافساً جديداً. إذ بدأت السكك الحديدية والسفن البخارية تجلب القمح من الولايات المتحدة وروسيا والأرجنتين لتنافس القمح الألماني والفرنسي. فقد كانت ألمانيا مصدرة للحبوب

---

(٢) إن اسم الفقرة مفضل قليلاً. فهو يبدو كوعد بالرعاية الأكثر. في حين أنها وعد بالأمنح أية بلد أخرى معاملة الأفضل (أي أن أحد أطراف المعاملة سوف يتلقى معاملة ليست أقل تميزاً عن المعاملة التي تمنح إلى بلد أخرى). ويُعد هذا النص أساس الدبلوماسية التجارية الحديثة، وتظهر كذلك في الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة (GATT) والتي ستبحث فيما بعد في هذا الفصل.



زمناً طويلاً ولكنها تحولت إلى مستورد عندما هبطت أسعار المزارع . ففضل المزارعون الأوروبيون ومالكو الأراضي التجارة الحرة تماماً مثل نظائرهم في الجنوب الأمريكي . لكنهم غيروا رأيهم عندما واجهوا منافسة الاستيراد ومال ميزان السلطة السياسية باتجاه الحماية .

لقد عرّم المدّ أولاً في ألمانيا عام (١٨٧٩م) . إذ ألغى بسمارك قبل ست سنين التعرفة على الحديد المستورد وأعلن أن التعريفات على منتجات الحديد سوف تلغى على الفور . ولكنه اضطر إلى التراجع عندما توحيد مالكو الأرض في بروسيا مع المزارعين في بافاريا لدعم أصحاب المصانع في الرور والراينلاند ، فطرح قانون تعرفة جديداً عام (١٨٧٩م) يمنح مزيداً من الدعم للصناعة والزراعة .

أثار الألمان المؤيدون للحماية الجدل حول الصناعة الناشئة . والواقع أن ألمانيا اسمها فريدريك ليست (Friedrich List) قدم أكثر الصيغ تفصيلاً لذلك الحوار . فقد عاش فريدريك في الولايات المتحدة وتأثر بنمو الصناعة الأمريكية خلف الجدران العالية للتعرفة . فعاد إلى ألمانيا داعية متحمساً للحماية . لقد اعترف ليست (List) أن التجارة ، من وجهة النظر العالمية ، أفضل ، بيد أنه قال إنه ينبغي للأمة ألا توجعها الآراء التوزيعية حتى تكون قد طورت صناعاتها المحلية ، وأصبحت قادرة على تصدير المصنوعات بدلاً من المواد الخام . عندها فقط تتمتع بفضل الاستفادة إفادة كاملة من التقسيم العالمي للعمالة .

من السهل دحض آراء ليست (List) حول الكسب الناجم عن التجارة . فبلدان مثل الدنمارك وأستراليا ونيوزيلاند تصدّر المنتجات الزراعية ولكنها تتمتع بمستوى معيشي أعلى من بلدان كثيرة أخرى . فضلاً عن أن آراء ليست (List) تتضمن تناقضاً بحد ذاتها . فإذا ما كان على كل البلدان أن تصدر مصنوعات ، فإن معدلات التبادل التجاري سوف تنقلب ضدها ؛ إذ سترتفع أسعار المواد الخام ، وسوف تجد بعض البلدان أنه من الأفضل لها أن تصدر المواد الخام . ومع ذلك ، فقد فازت آراء ليست (List) في ألمانيا وازدهرت .

وكانت فرنسا سريعة في اللحاق بألمانيا، فاتحد أصحاب المصانع والمزارعون لسن قانون تعرفه ميلين (Meline) لعام (١٨٩٢م) الذي صمم لتحفيز التنمية الصناعية . ويعد ذلك نغماً للاقتصاد الفرنسي بسرعة ولكن تعرفه ميلين لم تستطع اكتساب الثقة . إذ ربما أدت إلى إعاقه صناعة الحديد والفولاذ عن طريق فرض ضريبة عالية على الفحم الأمر الذي رفع تكاليف إنتاج الحديد . وبعبارة أخرى أدت التعرفه الجديدة المفروضة على الفحم إلى تخفيض التعرفه الحقيقية على الحديد .

لقد أعقب انبعاث مذهب الحماية حرب تعرفية . ففي عام (١٩٠٢م)، مثلاً، رفعت ألمانيا تعرفاتها لتزيد من قوتها التساومية، وبهرت برنامجه المتعلق بالتعرفه بامتيازات مصطنعة من أجل الحفاظ على تلك القوة . ولكي يميز هذا البرنامج البقر السويسري عن البقر الدانماركي، تضمنت تعرفه (١٩٠٢) فئة تنطبق على «الأبقار البنية اللون أو المرقطة التي ربيت في أرض ترتفع (٣٠٠) متراً عن سطح البحر على الأقل، وقد قضت شهراً على الأقل من كل صيف في مكان يرتفع (٨٠٠) متراً عن سطح البحر» . وبما أن الأبقار الدانماركية لا تستطيع أن ترعى في أماكن يمثل هذه الارتفاعات، فقد تمكن المفاوضون الألمان من تخفيض التعرفه الألمانية على الأبقار الدانماركية دون أن يخفضوا آلياً التعرفه على الأبقار السويسرية عبر نص «الدولة الأكثر رعاية» .

لم تخفض التعرفات الأمريكية بقدر ما انخفضت التعرفات الأوربية، علماً بأنها أخذت في الارتفاع في وقت مبكر . ففي عام (١٨٦١م) أقر الكونغرس «قانون تعرفه موريل» (Morril Tariff Act) الذي يرفع نسبة التعرفه على منتجات الحديد والفولاذ . وفي عامي (١٨٦٢م) و(١٨٦٤م) رفعت رسوماً أخرى . ولم يُقصد بالنسب الجديدة حماية المنتجات المحلية، بل أريد منها أن تحرم المنتجين الأجانب من أن يتمتعوا بميزة غير عادلة على حساب المنتجين المحليين . ومن أجل تمويل الحرب الأهلية فرض الكونغرس رسوم ضريبية عالية على كثير من المنتجات المحلية، ثم فرض تعرفات للتعويض عن تلك الرسوم وموازنتها . وعندما انتهت الحرب الأهلية

انخفض إتفاق الحكومة، وسمح بالتالي للضرائب المحلية أن تتهاوى، بيد أن تعرفات زمن الحرب لم تلغ. ولهذا غدت هذه التعريفات وقائية بدرجة عالية، فرفعت تعرفة ماكينلي (Mackinely) لعام (١٨٩٠) النسب إلى ذروة ما بعد الحرب (وأخذت التعريفات بالانخفاض الطفيف أثناء الفترة الثانية من حكم كروفركليفلاند (Crover Cleverland) عندما انتقلت السيطرة على الكونغرس إلى الديمقراطيين، ولكن الجمهوريين عادوا فرفعوها حالما استعادوا السيطرة على الكونغرس).

بدا الحزب الجمهوري بأنه يتعد تدريجياً بعد عام (١٩٠٠م) عن مذهب الحماية التجارية المتطرف والذي كان من معتقداته الرئيسة، فقد أعلن برنامجها السياسي لعام (١٩٠٨م) بأن :

«يصانُ مبدأ الحماية خير صيانة يفضل فرض رسوم تحقق موازنة الفرق بين كلفة الإنتاج في الوطن وفي الخارج مع تحقيق ربح معقول».

لقد بدت هذه القاعدة أكثر معقولة من سواها وانعكست في تعرفه «باين - ألدرينج» (Payne - Aldrich) لعام (١٩٠٩م) التي خفضت بعض الرسوم تخفيضاً طفيفاً. بيد أن نظرية التجارة تشير إلى عيب واضح في هذا المبدأ «العلمي» الفروق في التكاليف هي أساس التجارة بالذات، وبالتالي فإن التعرفة المصممة للتعويض عن هذه الفروق سوف تمنع التجارة، ما عدا التجارة في المنتجات المزرعية التي تحتاج إلى مناخات خاصة، وفي المواد الخام التي لا يمكن إنتاجها إلا حيث وضعتها الطبيعة. فإذا ما تمت مساواة تكاليف الإنتاج، فإن تكاليف النقل سوف تكفي عادة لمنع التجارة في المواد المصنعة.

الانهيار وإعادة البناء (١٩١٤ - ١٩٣٩) :

في عشية الحرب العالمية الأولى خفّضت إدارة ويلسون (Wilson) التعريفات تخفيضاً حاداً وأضافت بنوداً عديدة إلى «القائمة الحرة» التي تشمل الحديد، والفحم، والصوف، وألواح الخشب، وورق الصحف. إلا أن الحرب وتوطيد

السلم والسياسات قصيرة النظر شنت النماذج التجارية وحملت بلداناً عديدة ديوناً ثقيلة ، فبدأت الضغوط الوقائية تتصاعد في كل مكان .

أسفر توطيد السلم عن إطالة الحدود الأوربية بما يزيد على (١٢٠٠) اثني عشر ألف ميل ، وذلك بعد تقسيم إمبراطورية هابسبرغ (Hapsburg) إلى ست دول - النمسا ، تشيكوسلوفاكيا ، هنغاريا ودول أخرى - وأقيمت أسوار تعرفه على طول الحدود الجديدة . لقد باعت بريطانيا العظمى موجودات أجنبية أثناء الحرب لتدفع ثمن المستوردات من السلاح والغذاء ولهذا قد جرّدت من المكاسب والموجودات التي كانت تعوض الانهيار التدريجي في الموقع التنافسي للصناعة البريطانية . فضلاً عن أن بريطانيا وفرنسا قد اقترضتا كثيراً في الولايات المتحدة لتدفعاً ثمن مواد حربية ، كما حُملت ألمانيا تعويضات ضخمة بموجب معاهدة فيرساي (Veraille Treaty) . أما في الولايات المتحدة ، فقد خشيت الصناعات التي توسعت خلال الحرب منافسة أجنبية بحلول السلام . كذلك المزارعون قد ساورتهم المخاوف ليس في الولايات المتحدة فقط ، بل في بلدان عديدة أخرى . فشجّعوا على زراعة محاصيل كبيرة أثناء الحرب ، وواجهوا منافسة شديدة عندما انتهت الحرب ، وشهدوا معدلات تبادل تجاري غير ملائمة خلال العشرينات من القرن العشرين .

وشرعت الحكومات ، الواحدة تلو الأخرى ، في إقامة حواجز تجارية جديدة . فبعضها رفعت تعريفاتها ، واستخدم بعضها نظام التحصيل (الكوتا) وحواجز تجارية لا تعريفية . إن الأمم الجديدة التي ظهرت في أوربا الوسطى هي التي فتحت الطريق أمام مثل هذه الإجراءات ، ولكنها لم تكن وحدها . فألمانيا فرضت تعريفات عالية على المنتجات الزراعية عام (١٩٢٥م) . كما استخدمت بلدان في أمريكا اللاتينية ، المثقلة بالديون وبمعدلات تبادل تجاري غير ملائمة ، التعريفات والتحصيص بحرية أكثر من ذي قبل . وتخلت بريطانيا عن التجارة الحرة عام (١٩١٩م) واستسلمت كلياً لمذهب الحماية التجارية عام (١٩٣١م) وسط الأزمة الاقتصادية العالمية .

وكان ينبغي على الولايات المتحدة أن تخفض تعريفاتها بعد الحرب العالمية الأولى لتتيح للبلدان الأخرى فرصة الحصول على الدولارات التي تحتاجها لإصلاح ديونها. لقد صوت الكونغرس لصالح زيادة التعريفات خلال فترة الركود الاقتصادي الأولى بعد الحرب. كما صُمِّمت تعرفه فوردي ماك كمبر (- Fordney Mc Cumber) لعام (١٩٢٢م) لمساعدة المزارعين، ولكنها ساعدت أيضاً ما ولدته الحرب من صناعات مثل صناعة الكيماويات. وبعد ثماني سنوات أقر الكونغرس تعرفه هولوي سموت (Hawley - Smoot) والتي أطلق عليها ذات يوم طالب حادّ البصيرة أكثر من كونه حادّ الذاكرة اسم «تعرفه هولوي سموك» (- Holy-Smoke Tar iff). وأخذت تظهر أصوات حول إصلاح التعرفة عام (١٩٢٩م) مهتمة مرة أخرى بمساعدة المزارعين. ثم بدأ الاقتصاد انزلاقه المرضي في الركود الاقتصادي الكبير، وشرعت الصناعات، الواحدة تلو الأخرى، تطلب الحماية لتحفيز الإنتاج المحلي. وعندما عُرض مشروع قانون التعرفة الجديد إلى الكونغرس حدثت عملية تبادل أصوات سادها جو من العريضة. فتقايف أعضاء الكونغرس الأصوات ساعين إلى فرض تعريفات أعلى لصالح دوائهم الانتخابية، وعندما تحقق لهم ذلك، أصبح لدى الولايات المتحدة أعلى تعريفات في التاريخ.

نشأ في مطلع ثلاثينات القرن العشرين مزيد من الحواجز التجارية. فبسبب إغلاق الأسواق الأمريكية بقانون تعرفه هولوي - سموت، وبسبب اهتمام الحكومات بالدفاع عن اقتصادياتها من انتشار الركود فرضت الحكومات قيوداً على الاستيراد. وأجبرت كل بلد جهود جاراتها إذ كان تخفيض واردات بلد ما هو بالطبع تخفيض صادرات بلد آخر. ونتيجة لذلك كان شفاء التجارة من الركود أقل تسارعاً من شفاء الإنتاج. والواقع أن هبوط التجارة كان عائقاً لشفاء الاقتصاد. فكانت الواردات العالمية عام (١٩٣٨م) نصف ما كانت عليه عام (١٩٢٨م).

بدأت التعريفات الأمريكية بالانخفاض بعد عام (١٩٣٢م). ويعزى جزء من هذا الانخفاض إلى الزيادة التدريجية في الأسعار التي ارتفعت مع الشفاء الاقتصادي من الركود. وكان الكثير من التعريفات الأمريكية مجرد رسوم معينة

خاصة تحدد بالسنتات لكل رطل وبالدولارات لكل ذبنة، وهكذا؛ وعندما ارتفعت أسعار المنتجات القابلة لفرض رسوم عليها، هبطت مكافئات هذه الرسوم المحددة بنسبة مثنوية من قيمة الناتج<sup>(٣)</sup>. بيد أن بعض الانخفاض في تعرفات الولايات المتحدة عكست تحولاً في السياسة. إذ استدارت إدارة زورفلت إلى الأسواق العالمية وشتت حملة لتخفيض الحواجز التجارية بهدف توسيع مجال صادرات الولايات المتحدة، وسعيًا لإيجاد وسائل تساعد على تخفيض الانتاج والاستخدام.

في عام (١٩٣٤م) طلب الرئيس روزفلت من الكونغرس الانتاج والاستخدام. لعقد اتفاقات تجارية ثنائية، تخفض بموجبها الولايات المتحدة تعرفاتها بمقدار (٥٠٪) مقابل تخفيضات مماثلة تقوم بها البلدان الأخرى. خاطب الرئيس الكونغرس قائلاً:

«إن استئناف التجارة الدولية لا يمكن إلا أن يحسن وضع البلدان الأخرى، وبالتالي يزيد من قدرتها الشرائية. فلتذكر جيداً أن هذا بدوره يعني مزيداً من الفرص للمبيعات الأمريكية... ويعد تشريع كهذا خطوة جوهرية في برنامج انتعاش الاقتصاد الوطني الذي طرحه الكونغرس هذه السنة المنصرمة».

وعد الرئيس روزفلت بأن التخفيض المتبادل لن يؤدي المنتجين الأمريكيين لدى فتحهم أسواقهم للواردات المنافسة. والواقع أنه تجاوز المكاسب القابلة للتوزيع والناجمة عن تجارة أكثر حرية، إذ كان يسعى بدلاً من ذلك إلى مؤثرات التوائج والاستخدام التي سوف يسفر عنها اتساع مجال الصادرات. ولما كان الكونغرس قد أفسد سياسة التعريفات عام (١٩٣٠م) عندما خرجت العملية التشريعية عن

---

(٣) إن فرض تمرقة قدرها دولاران على منتج ثمنه عشرون دولاراً تعطي نسبة قدرها (١٠٪) من قيمة المنتج، فإذا ما ارتفع سعر المنتج إلى (٤٠) دولاراً فإن التمرقة تهبط إلى (٥٪) من قيمة المنتج.

السيطرة، ولما كان قلقاً بشأن الركود الاقتصادي فقد خوّل الرئيس السلطة التي طلبها.

أنجزت الولايات إحدى وثلاثين اتفاقية تجارية متبادلة قبل الحرب العالمية الثانية، وقدمت تنازلات للعديد من البلدان الأخرى بموجب قانون «الدولة الأكثر رعاية». كان برنامج الاتفاقيات التجارية ذلك يشبه شبكة المعاهدات التجارية التي انطلقت من فرنسا بعد عام (١٨٦٠م). ويخلاف الشبكة السابقة، فإنها لم تقرب العالم كثيراً من التجارة الحرة. ومع ذلك ساعدت على الحد من زيادة الحواجز التجارية في جميع أنحاء العالم والتي كانت تخنق التجارة، فضلاً عن أنها حطمت نموذجاً تاريخياً. فقد كانت التعريفات الأمريكية ترتفع بعد كل حرب كبرى، إلا أن برنامج الاتفاقات التجارية أسفر عن تخفيضها بعد الحرب العالمية الثانية.

#### الهج المتعدد الأطراف لتحرير التجارة :

وضعت الحكومات، خلال الحرب العالمية الثانية ضوابط شديدة على التجارة والمدفوعات لتحويل دون إنفاق مواطنيها للعمليات الأجنبية اللازمة لشراء الغذاء والمواد الحربية. وتابعت حكومات عديدة هذه الإجراءات إلى ما بعد الحرب لتوفر العملات الأجنبية النادرة من أجل إعادة البناء. ومع ذلك بدأوا منذ مطلع الحرب يخططون لتحرير التجارة والمدفوعات زمن السلم. حتى إنهم أنشأوا قبل انتهاء الحرب مؤسستين جديدتين هما: صندوق النقد الدولي (IMF) [International Monetary Fund] والبنك الدولي لإعادة الإعمار والتنمية (IBRD) [International Bank for Reconstruction and Development] والمعروف بالبنك الدولي (World Bank)، وذلك من أجل إدارة النظام المالي وتشجيع الإقراض الدولي. كما وضعوا خططاً لتخفيض الحواجز التجارية.

#### المبادرة الأمريكية : الشمولية والجات (GATT) :

اعتمد المخططون زمن الحرب على التجربة الأمريكية في برنامج الاتفاقيات التجارية ولكنهم حاولوا تقييم عيوبها. فبموجب ذلك البرنامج، مثلاً، كانت

الصفقات تعقد ثنائياً وبالتالي تنابعياً، وكانت الحكومات تخشى إجراء تخفيضات كبيرة في التعريفات لأن على هذه الحكومات أن تحتزن قوتها التساوية. ولهذا تبنى المخططون زمن الحرب منهجاً متعدد الأطراف. إذ عندما تجري المساومات بين أطراف عديدة وفي وقت واحد، يكون لدى الحكومات حافزاً أقل من أجل اختزان قدرتها التساوية، فكل شريك يستطيع الاحتفاظ بمسار من التنازلات التي يُحتمل أن يحصل عليها مباشرة لقاء ما يقدم من تنازلات، والتي يتوقع الحصول عليها بصورة غير مباشرة بموجب نص «الدولة الأكثر رعاية». إضافة إلى أن برنامج ما قبل الحرب قد تعامل أساساً مع التعريفات، وأراد المخططون زمن الحرب إلغاء التحصيل وغيره من الحواجز اللاتعرفية. إذ إن التحصيل يغلق باب الاستيراد إغلاقاً مطلقاً، ويمنع التغيرات السعرية من التأثير في الأنماط التجارية، كما أن التحصيل قد استخدم في ثلاثينات القرن العشرين لإحباط تخفيضات التعريفات المتفاوض عليها عن طريق تجنب المستوردات التي تحتجزها مقابل تلك التخفيضات. ولهذا سعى المخططون زمن الحرب إلى تصميم منهج أكثر شمولية لتحرير التجارة.

لقد وجد المنهج الجديد أول تعبير عنه في الاتفاقات التي عقدها الولايات المتحدة مع بريطانيا العظمى زمن الحرب - ميثاق الأطلسي (the Atlantic Charter) واتفاقية الإعارة والتأجير (Lend-Lease Agreement) التي قدمت بموجبها الولايات المتحدة المساعدات إلى بريطانيا قبل دخولها هي بالذات الحرب. ثم جُسِّدت فيما بعد بميثاق لمنظمة التجارة العالمية (ITO) [International Trade Organization]، ليندمج مع الأمم المتحدة، ولكن الميثاق لم يصدقه مجلس الشيوخ في الولايات المتحدة، وهكذا لم تلد منظمة التجارة العالمية (ITO). إذ كان لميثاقها أعداء ألداء للتعاون الدولي الذين اتهموا تلك المنظمة الجديدة بأنها سوف تتدخل في الشؤون الاقتصادية الداخلية لكل بلد. فقد خيبت آمال دعاة التعاون الذين نبهوا إلى أنه لن تكون أي بلد ملزمة بالأحكام لأن الاستثناءات والمواصفات قد غمرت المبادئ الأساسية.



في عام (١٩٤٧م)، وافقت البلدان التجارية الكبرى على قوانين لتخفيض التعريفات وعقدت أول مؤتمر في سلسلة مؤتمرات تخفيض التعريفات العديدة. وقد عاشت تلك الاتفاقية باسم «الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة» (GATT) [General Agreement on Tariffs and Trade]. وجوهر هذه الاتفاقية هو قانون «الدولة الأكثر رعاية» الذي بموجبه تنسحب أية صفقة بشأن التعريفات تم الاتفاق عليها في اجتماع «اللجان» على جميع أعضاء «اللجان». وتحظر أحكام هذه الاتفاقية على الأعضاء سحب تنازلاتهم التي يقدمونها لأن البلدان المتضررة بارتفاع تعريفات بلد آخر لها الحق في الانتقام عن طريق سحب تنازلاتها التي كانت قد قدمتها إلى البلد المعتدية. ولسوء الحظ كرست ممارسات أعضاء «اللجان» ولغتها مغالطة قديمة. تلك هي أنه طالما كان على الحكومات أن تتصارع مع الضغوط الوقائية في الداخل، فإنها كانت تعد تخفيضات تعريفاتها تنازلات تقدمها للأجانب، بدلاً من كونها إنجازات لمستهلكيها وإنجازاتها فيما يتعلق بالاستخدام الفعال لمواردها. إن التصورات التجارية فيما يتعلق بالمنفعة القومية تتدخل في التفكير الصافي المتعلق بالميزة المقارنة.

ألغت أحكام «اللجان» الممارسات التمييزية وحرمت استخدام تخصيص الواردات إلا من قبل البلدان التي تعاني من إشكالات في ميزان المدفوعات أو من قبل البلدان التي تفرض حصصاً مساوية على المنتجين المحليين - مثل تحديد سقف المحاصيل على المزارعين مع ربطها ببرامج دعم الأسعار المحلية. هناك بعض الاستثناءات تتعلق بالبلدان النامية التي يسمح لها بحماية الصناعات الناشئة. إضافة إلى أن أعضاء «اللجان» قد وضعوا مجموعة قوانين تحكم سلوك الأعضاء في التعامل مع إغراق السوق بسلع رخيصة، ومع الإعانات وغيرهما من الممارسات «غير العادلة». وستبحث هذه الأمور لاحقاً في هذا الفصل.

وأقر الكونغرس قانوناً آخر للاتفاقيات التجارية عام (١٩٤٥م) يخول الرئيس تخفيض تعرفات الولايات المتحدة في مفاوضات «الجهات»، وقد أُنجزت خمس جولات من المساومة بين عامي (١٩٤٧م و١٩٦١م). وقد أُجريت أكبر تخفيضات في عام (١٩٤٧م) وعام (١٩٤٨م)، وتنعكس هذ التخفيضات في الشكل (١٠-١). ولكنها استهلكت معظم سلطات الرئيس فازداد عزوف الكونغرس عن منح الرئيس مزيداً من الصلاحيات عندما طلب إليه دورياً أن يمدد قانون الاتفاقيات التجارية.

عندما اقترح الرئيس روزفلت برنامج الاتفاقيات التجارية عام (١٩٣٤م) وعد بالآ يصيب الصناعة الأمريكية أي أذى. ووفقاً لذلك أُدخل «فقرة التملص» في الاتفاقيات التجارية الثنائية في ثلاثينات القرن العشرين تسمح للولايات المتحدة أن تسحب تخفيضاتها على التعرفة عندما تتضرر الشركات الأمريكية بالواردات. كما وعد الرئيس ترومان الاستمرار بهذا السلوك عندما طلب منحه مزيداً من السلطات لتخفيض التعريفات عام (١٩٤٥م). ولكن الكونغرس لم يقتنع، وكان على الرئيس أن يطرح إجراءات رسمية للتعامل مع الأذى الناجم عن منافسة الاستيراد. وتقرر أن تعقد لجنة التعريفات المبنقة عن الكونغرس، والمعروفة الآن بـ «لجنة التجارة الدولية» (ITC) جلسات لسماع الشهادات المختلفة عندما يدعي المنتجون الأمريكيون أن تخفيضات التعريفات قد عرضتهم للضرر. وإذا ما وجدت اللجنة دليلاً على الضرر فلإنها توصي بفرض تعرفه أعلى أو بأية طريقة أخرى لتقييد الواردات. ويمكن للرئيس أن يتجاهل هذه التوصية ولكنه يضع نفسه في موقع الدفاع لأنه سينظر إليه عندئذ وكأنه يسمح للضرر أن يحل بالمتجين الأمريكيين.

في خمسينات القرن العشرين اشتد ضغط أنصار حماية التجارة في الولايات المتحدة. مع بدء إعادة بناء الصناعات المتضررة بالحرب في أوروبا واليابان أخذ

المتجون الأمريكيون يعانون منافسة أجنبية قوية لأول مرج في غضون عقد من الزمان . فضلاً عن أن تحولاً سياسياً كبيراً قد حدث في الكونغرس يذكر بالتحويلات التي حصلت في ألمانيا وفرنسا خلال سبعينات القرن التاسع عشر . إذ انتشرت التنمية الصناعية إلى الجنوب وبدأ أعضاء الكونغرس الجنوبيون يتراجعون عن معارضتهم التاريخية للتعريفات العالية . وفي عام (١٩٥١م) أدخل الكونغرس «فقرة التملص» إلى قانون الاتفاقيات التجارية ذاته مشدداً الإجراءات ومدرجاً معايير ينبغي استخدامها عند النظر في شكوى تقدم ضد ضرر ناجم عن منافسة الواردات :

«لدى الوصول إلى قرار . . . فإن على لجنة التعريفات، دون استثناء عوامل أخرى، أن تأخذ في الاعتبار اتجاه تخفيض الانتاج أو الاستخدام أو الأسعار أو الأرباح أو الأجور في الصناعات المحلية المعنية، أو الانخفاض في المبيعات أو الزيادة في الواردات سواء كانت حقيقية أو بالنسبة للإنتاج المحلي، أو وجود مخزون أعلى أو متزايد، أو تناقص في حصة السوق المحلية التي يحدها المنتجون المحليون».

كانت الزيادة في الواردات تعد إجراءً إيجابياً، وليست مجرد سبب، ولا ينبغي أن تكون هذه الزيادة مطلقة . إذ يمكن لأية شركة أن ترفع التماساً تطلب فيه الحماية إذا كانت مبيعاتها قد ازدادت ولكن الواردات قد ازدادت أكثر .

وسع الكونغرس «فقرة التملص» عندئذٍ بحيث جعلت من الصعب على الرئيس أن يرفض نصيحة لجنة التعريفات . كما أقرت تعديلات الدفاع الوطني الواردة في الفصل التاسع . فضلاً عن أن عدداً من التعريفات قد رُفعت بناء على توصية لجنة التعريفات . ومع ذلك لم تصبح السياسة التجارية القضية الأولى في الولايات المتحدة إلى أن رفعت التطورات التي حدثت في أوروبا من شأنها وأدت إلى جولة جديدة من التحرير .

## المبادرة الأوروبية : الإقليمية والجماعة الاقتصادية الأوروبية (EEC) :

لقد تبنت الولايات المتحدة فور انتهاء الحرب العالمية الثانية، خطة مارشال، وهي التزام لم يسبق له مثيل بإعادة بناء أوروبا الغربية. وفي الوقت نفسه حثت الولايات المتحدة الحكومات الأوروبية على جمع مواردها الاقتصادية والسياسية سعيًا وراء تحقيق حلم قديم، هو الولايات الأوروبية المتحدة. فقد كانت الولايات المتحدة مهتمة بتقوية أوروبا الغربية في وجه التهديد السوفياتي بالعدوان، ويربط ألمانيا في اتحاد فيدرالي ديمقراطي بحيث لا تعود قادرة على شن حرب ضد جيرانها. في البداية، تبنى الأوروبيون منهجها قطاعياً لتحقيق تكامل اقتصادي، فأوجدوا الجماعة الأوروبية للفحم والفلوذاذ محررةً بذلك تجارة الفحم والفلوذاذ ومنشئة وكالة فوقومية لتنظيم سياسة التسعير والممارسات التجارية. ثم غيروا تكتيكاتهم وبدأوا يعملون على إقامة اتحاد جمركي كامل - وهو ترتيب تلغى بموجبه كل الحواجز أمام التجارة الداخلية ويتم تبني تعرفه خارجية مشتركة. ففي عام (١٩٥٧م) وقعت ست بلدان هي بلجيكا وفرنسا وألمانيا وإيطاليا ولوكسمبرغ والأراضي المنخفضة معاهدة روما، منشئين بذلك «الجماعة الاقتصادية الأوروبية» (EEC) [European Economic Community] أو السوق المشتركة (CM) [Common Market] وألزموا أنفسهم بالذهاب أبعد من ذلك بكثير، فقد تعهدوا بأن يجعلوا سياساتهم المحلية متناغمة، ويرفع القيود على تحركات العمالة ورأس المال داخل بلدانهم، ويتوحيد أنظمتهم النقدية في النهاية. وبعبارة أخرى، وافقوا على برنامج عمل يسفر عن تكامل اقتصادي شامل، وليس فقط عن اتحاد جمركي. فيما يتعلق بالأوروبيين وواشنطن كذلك، كان التوصل إلى وحدة سياسية كاملة هو الأساس المنطقي الرئيسي لدى الجماعة الاقتصادية الأوروبية. ومع ذلك

كان أعضاء هذه الجماعة يأملون في جني منافع اقتصادية . فقد توقعوا تكثيف التنافس الداخلي الأمر الذي يرعى مزيداً من الاستخدام الفعال للموارد ويعززها . كما توقعوا أن يسبغوا على اقتصاد وفورات الحجم المقترن عادة بالأسواق الكبيرة ، وبالتالي تقوي الشركات الأوروبية مقابل منافساتها الأمريكيات .

لم يكن الانتقال بلا ألم . كان هناك تقدم سريع مبدئياً ، وأُنجز الاتحاد الجمركي عام (١٩٦٨م) أي قبل عامين من التاريخ المحدد بجدول الاتحاد . لقد قاطعت مسار التاريخ المبكر للجماعة الاقتصادية الأوروبية نزاعات ومحن . إذ حلت المحنة الأولى عام (١٩٦٣م) عندما استخدمت فرنسا حق الفيتو ضد طلب بريطانيا الانضمام إلى عضوية الجماعة ، ولم تحل هذه القضية حتى عام (١٩٧٣م) عندما قبلت بريطانيا العظمى وبلدين آخرين<sup>(٤)</sup> . تبنت الجماعة الاقتصادية الأوروبية سياسة زراعية مشتركة (CAP) [Common Agricultural Policy] في عام (١٩٦٨م) فوضعت أسعاراً موحدة للمنتجات الزراعية وفرضت ضرائب متغيرة على الواردات لمنع الأسعار العالمية من منافسة أسعار الدعم الأعلى في بلدان الجماعة الاقتصادية الأوروبية . ولكن هذه الاتفاقية قادت إلى نزاعات جديدة حول تمويل السياسة الزراعية المشتركة وأمور أخرى تتعلق بالميزانية لم تبدأ الجماعة بالتحرك السريع نحو هدفها بعيد المدى حتى عام (١٩٨٦م) عندما أقر الأعضاء القانون الأوروبي الواحد الذي يسمح لقرارات هامة عديدة أن تؤخذ بموجب تصويت الأكثرية المرجحة ، بدلاً من إعطاء كل عضو حق الفيتو بفضل ضرورة اتخاذ القرارات بالإجماع . لقد مهد ذلك القرار الطريق لبرنامج أكثر طموحاً يهدف إلى توحيد الأسواق الأوروبية للسلع والخدمات ورأس المال والعمالة بحلول نهاية عام (١٩٩٢م) .

---

(٤) في مطلع عام (١٩٩٣م) كانت بلجيكا والدانمارك وفرنسا وألمانيا واليونان وإيرلندا وإيطاليا ولوكسمبورغ والأراضي المنخفضة والبرتغال وإسبانيا والمملكة المتحدة أعضاء في الجماعة الاقتصادية الأوروبية ، وكانت بلدان أخرى قد تقدمت بطلب الانضمام إلى عضويتها بما في ذلك النمسا وفنلندا والسويد .

إن الجماعة الاقتصادية الأوروبية، وجماعة الفحم والفولاذ، وسلطة الطاقة الذرية الأوروبية تعرف كلها معاً بالجماعات الأوروبية (European Communities) وتحكمها كلها لجنة واحدة يعين أعضاؤها من قبل الحكومات الأعضاء، ولكن معظم قرارات اللجنة ينبغي تصديقها من مجلس وزراء يمثل الحكومات الأعضاء. ويختب برلمان أوروبي من قبل الناخبين مباشرة في البلدان الأعضاء ولكن سلطاتها محدودة تماماً. في ديسمبر (كانون أول) من عام (١٩٩١م) وافقت بلدان الجماعات الأوروبية (EC) على مراجعة كبرى لمعاهدة روما. إنها سوف توحد كل الجماعات في جماعة أوروبية واحدة، وتوسع مجال سلطاتها لتشمل السياسة الخارجية والسياسة الدفاعية، ويشترط الاتفاق أيضاً توحيد العملة عام (١٩٩٩م). يجري فحص جوانبها النقدية في الفصل العشرين.

شجعت الولايات المتحدة خلق الجماعة الاقتصادية الأوروبية ولكنها كانت مهتمة بالآثار الاقتصادية. فعلى الرغم من أن التعرفة الخارجية المشتركة لم تكن أعلى من التعريفات القومية المنفصلة لدى البلدان الأعضاء (إذ كانت في واقع الأمر متوسط تلك التعريفات)، فإنها هددت بتحويل الطلب عن الصادرات الأمريكية. إذ كانت الصادرات من الولايات المتحدة إلى فرنسا، تدفع، في السابق، تعرفة مساوية تماماً للتعرفة الفرنسية المفروضة على الصادرات من ألمانيا أو إيطاليا؛ وما أن أنشئت الجماعة الاقتصادية الأوروبية حتى أعطيت السلع الآتية من ألمانيا وإيطاليا من التعرفة تماماً، في حين ظلت السلع القادمة من الولايات المتحدة الأمريكية تدفع التعرفة الخارجية المشتركة. كما كان هناك قلق بشأن السياسة الزراعية المشتركة (CAP) لأنها يمكن أن تؤدي إلى تخفيض صادرات أمريكا من المنتجات الزراعية.

كان لدى الولايات المتحدة خياران: أن تعد الجماعة الاقتصادية الأوروبية تهديداً لها فترد باتخاذ إجراءات وقائية، أو تعدها فرصة وترد بإنعاش عملية تحرير التجارة.

## الرد الأمريكي: جولة كندي

اختارت إدارة كندي عام (١٩٦١م) تحرير التجارة وطلبت من الكونغرس إصدار تشريع جديد . وبعد سنة أقر الكونغرس قانون توسيع التجارة الذي منح الرئيس سلطات أوسع لتخفيض التعريفات . كانت الولايات المتحدة تساهم في مفاوضاتها السابقة على أساس منتج مقابل منتج ، أما بعد ذلك القانون أصبح بإمكانها تقديم عروض كاسحة . إذ أصبح بإمكان الرئيس أن يخفض معدلات تعريفات الولايات المتحدة كلها إلى النصف إذا ما أجرت الجماعة الاقتصادية الأوروبية وسواها من البلدان تخفيضات شاملة مماثلة . إضافة إلى أن قانون توسيع التجارة قد عدل قانون «لا ضرر» الأساسي الذي كان قد قيد عملية تحرير التجارة .

أولاً ، قامت بإحكام المعايير التي ينبغي استخدامها عند اتخاذ قرار فيما إذا كان المنتجون المحليون قد تضرروا من مناقسة الاستيراد . فلم تعد زيادة الواردات بعد ذاتها شكلاً من أشكال الضرر . كما خولت لجنة التجارة العالمية أن «تأخذ بالحسبان كل العوامل الاقتصادية ذات الصلة بالموضوع» ، ومع ذلك طلب إليها أن تولي اهتماماً خاصاً إلى المسائل التالية : «تعطيل التسهيلات المنتجة ، والعجز عن العمل في مستوى من الربح المعقول ، والبطالة أو نقص العمالة» . فضلاً عن أنه يترتب على مقدمي الالتحساسات أن يثبتوا أن «الواردات المتزايدة هي العامل الجوهري في تسبب مثل ذلك الضرر أو التهديد بتسببه» وأن زيادة المستوردات قد نجمت في جزء كبير منها عن تخفيضات التعريفات .

ثانياً ، طرحت طريقة جديدة للتعامل مع الضرر . فبدلاً من رفع التعريفات ، يستطيع الرئيس أن يقدم ما يسمى بـ «إعانة ضبط التجارة» مباشرة إلى الشركات والعمال . إذ تستطيع الشركات الحصول على إعانات ضريبية وقروض منخفضة التكاليف لتنويع عملياتهم أو تحديثها . كما يمكن للعمال أن يحصلوا على إعانات

بطالة إضافية وعلى مساعدة في إيجاد أعمال جديدة. تُدرج الإعانات المقدمة إلى العمال في الجدول (١٠-١) الذي يبين كيف حررت الإعانات بفضل قانون التجارة لعام ١٩٧٤م. وسوف نلقي نظرة على تجربة مع إعانات ضبط التجارة لاحقاً في هذا الفصل. والنقطة الرئيسة التي ينبغي ملاحظتها هنا هي التغير في المبدأ. فبدلاً من استنكار المكاسب التوزيعية الناجمة عن التجارة والرد عليها بتقييد الواردات، فإن القانون الجديد عمل على السيطرة عليها عن طريق تشجيع استخدامات جديدة لرأس المال والعمالة. ويمكن أن ينظر إلى إعانة ضبط التجارة على أنها محاولة للتعويض عن المتضررين من عملية تحرير التجارة - أي محاولة لإعادة توزيع بعض المكاسب الناجمة عن تجارة أكثر حرية على امتداد خطوط دُكرت في فصول سابقة.

لقد جرت مفاوضات «الجات» الجديدة، والمعروفة باسم «جولة كيندي» فور إقرار قانون توسيع التجارة، ولكنها لم تنجز حتى عام ١٩٦٧م. لقد قوطعت بمحن داخلية حدثت ضمن بلدان الجماعة الاقتصادية الأوروبية، وكان نجاح هذه المفاوضات موضع شك حتى نهايتها بسبب الخلافات بين أوروبا والولايات المتحدة. لقد تم حل الخلافات حول أسلوب تخفيض التعريفات بالموافقة على أن البلدان تستطيع تقديم قوائم بالاستثناءات تبين التعريفات التي سوف لا تخفض بمقدار (٥٠٪) تماماً تلك النسبة التي عُدت هدفاً لجولة كيندي، وقد تركزت معظم المساومات التالية على تلك القوائم. وكانت الخلافات المتعلقة بقضايا زراعية أصعب القضايا حلاً. إذ كان الأوروبيون قد تبنا السياسة الزراعية المشتركة (CAP) وليسوا مستعدين لتعديلها. وكانت الولايات المتحدة تريد الحفاظ على حصتها من سوق الحبوب الأوروبية. واتفق الفريقان على ألا يتفقا كي لا تنهار جولة كيندي.

وفي النهاية، كانت جولة كيندي ناجحة تماماً في تخفيض التعريفات على المنتجات المصنعة. وكانت ثلثا التخفيضات قد وصلت إلى (٥٠٪) وغطت البلدان الصناعية الكبرى. وهبط متوسط التعريفات على المصنوعات بمقدار (٣٣٪) تقريباً [لأن قوائم الاستثناءات أبقت متوسط التخفيضات دون (٥٠٪)]. ومع ذلك ظلت مشاكل تجارية عديدة لا بد من مواجهتها، وأخذت ضغوط اللوائح تتعاظم مرة أخرى.



الجدول (١٠-١) :

إعانات العمال بموجب برامج إعانات ضبط التجارة

| البند   | قانون التجارة لعام ١٩٦٢   | قانون التجارة لعام ١٩٧٤  |
|---|---|--|
| إيجاد الأهلية<br>متطلبات الأهلية الفردية        | لجنة التجارة الدولية<br>استخدام في (٧٨) أسبوعاً من أصل<br>(١٥٦) أسبوعاً سابقاً في شركة تأثرت<br>في (٢٦) أسبوعاً من أصل (٥٢) أسبوعاً<br>سابقاً | وزارة العمل<br>استخدام في شركة تأثرت في (٢٦)<br>من أصل (٥٢) أسبوعاً سابقاً   |
| مدفوعات نقدية                                   | (٦٥٪) من المكاسب الأسبوعية السابقة<br>ولكن ليس أكثر من (٧٠٪) من متوسط<br>المكاسب الأسبوعية في التصنيع   | (٧٠٪) من المكاسب الأسبوعية<br>السابقة ولكن ليس أكثر من (١٠٠٪)<br>من متوسط المكاسب الأسبوعية في<br>التصنيع            |
| فترة الإعانة                                    | حتى (٥٢) أسبوعاً [(٦٥) إذا كان العامل<br>فوق (٦٠) سنة من عمره]  | حتى (٥٢) أسبوعاً [(٧٨) إذا كان<br>العامل فوق الستين من عمره]   |
| إعانات أخرى :<br>تدريب على العمل<br>والاستشارات | لا خدمات خاصة بل إمكانية الوصول<br>إلى كل البرامج الفيدرالية الأخرى   | تماماً مثلما هو في قانون ١٩٦٢  |
| إعانة البحث عن عمل<br>إعادة توزيع المدفوعات     | لا شيء<br>نفقات معقولة وضرورية مضافاً إليها<br>ضعفي متوسط الكسب الأسبوعي في<br>التصنيع ونصف ذلك المتوسط                                       | (٥٠٠) دولار كحد أقصى<br>(٨٠٪) من النفقات المعقولة<br>والضرورية مضافاً إليها ثلاثة أضعاف<br>متوسط أجر العامل الأسبوعي |

المصدر : من جورج ر. نيومان (George R. Neumann) «إعانة التعديل لعمال  
التجارة المفضولين»، في طبعة دي. بي. أنش دينون (D. B. H. Denoon)،  
«النظام الاقتصادي الدولي الجديد» (نيويورك، مطبعة جامعة نيويورك، ١٩٧٩م).

## توسيع نطاق التحرير: جولة طوكيو

بعد جولة كندي، شرع الكونغرس بدراسة قوانين تفرض نظام التحصيل على كثير من المنتجات المستوردة بدءاً من المنسوجات حتى الفولاذ. أربعون عاماً من التجارة المحررة كانت مهددة بانفجار من المبادرات البرلمانية، الأمر الذي يذكر بانفجار عام (١٩٣٠م) الذي أدى إلى تعرفه هولي - سموت.

لقد حاولت إدارتا جونسون ونيكسون في البداية تهدئة أنصار حماية التجارة بالتفاوض على قيود «اختيارية» تفرض على صادرات اليابان وغيرها إلى الولايات المتحدة. إلا أن إدارة نيكسون تبنت عام (١٩٧١م) استراتيجية مختلفة. ففي حمأة الأزمة النقدية الموصوفة لاحقاً في هذا الكتاب، دعت إدارة نيكسون إلى جولة جديدة من المفاوضات مع «الجات» تهدف إلى إنهاء الممارسات التجارية «غير المنصفة» للولايات المتحدة، ووعدت بأن تولي هموم المزارعين الأمريكيين اهتماماً خاصاً. منح الكونغرس بموجب قانون التجارة لعام (١٩٧٤م) الرئيس مزيداً من سلطة المساومة كما أحدث تغييرات أخرى في السياسة التجارية. إذ منح العمال إمكانية أفضل للحصول على «إعانة ضبط التجارة». كما أن الشركات التي كانت تسعى للتخلص من منافسة الاستيراد لم تعد ملزمة ببيان أن الواردات هي السبب الرئيس لمشاكلها أو أن تزايد الواردات يعزى إلى تخفيضات في التعريفات.

تمت الموافقة في اجتماع عقد في طوكيو عام (١٩٧٣م) على برنامج طموح لجولة «الجات» الجديدة. إذ جرى مزيد من التخفيضات في التعريفات، وبذلك جهود خاصة لتحرير التجارة فيما يتعلق بالمنتجات الزراعية، وجرى محاولات لتخفيض الحواجز اللا تعريفية، ولتهئية قواعد سلوك تحول دون حدوث ممارسات

تجارية غير مشروعة، كما بذل جهد لمنح الصادرات الآتية من البلدان النامية معاملة «خاصة وتمييزية». استمرت جولة طوكيو حتى عام (١٩٧٩م) وغطت الجزء الأكبر من جدول أعمالها. ويحري فحص بعض الأمور التي فشلت فيها في الفصل التالي الذي يعالج التجارة الزراعية والإشكالات الخاصة للبلدان النامية. في حين نركز هنا على التخفيضات في التعريفات وفي بعض الحواجز اللا تعريفية.

كانت التخفيضات التعريفية ماثلة لتلك التي جرت بموجب جولة كيندي. ونجدها ملخصة في الجدول (١٠-٢). وكانت التخفيضات شاملة مستخدمة قاعدة صُممت جزئياً لتلبية شكاوى الأوربيين التي طرحت في بداية جولة كندي، إنها طالبت بإجراء أكبر تخفيضات في أعلى تعريفات. فلو طبقت هذه القاعدة بانتظام، لبلغ التخفيض (٦٠٪)، وهو هدف أكثر طموحاً من هدف جولة كندي. ومع ذلك، اقترحت كل بلد استثناءات كما حدث في تلك الجولة الأولى، وانخفض متوسط معدلات التعريفات المفروضة على السلع المصنعة بمقدار (٣٤٪) فقط، وهو رقم قريب جداً من المتوسط الذي بلغته جولة كيندي، ورغم ذلك كله كان التخفيض المستهدف في جولة طوكيو أكبر.

بذلت محاولات لتقويم مؤثرات تخفيضات التعريفات على الاستخدام وقد لخصت إحدى هذه المحاولات في الجدول (١٠-٣). لقد أدت التخفيضات إلى تخفيض الاستخدام في الصناعات المحلية المنافسة للاستيراد (وفي الصناعات التي تبيعها مواد خام، وقطع، وخدمات). بيد أن التخفيضات في تعريفات بلدان أخرى أدت إلى زيادة صادرات الولايات المتحدة وبالتالي إلى رفع الاستخدام في الصناعات التصديرية المحلية. وللتركيز على النتائج التركيبية والحاجة الناجمة عن ذلك لإعادة توزيع الموارد، افترضت الدراسة أن تعديلات أسعار العملة تحول دون حدوث أي تغيير في ميزان التجارة الكلي بحيث أن الزيادة في إجمالي الصادرات توازن الزيادة في إجمالي الواردات. لهذا فهي تنظر إلى التغيرات الحاصلة في الاستخدام في القطاعات الكبرى من اقتصاد الولايات المتحدة.

الجدول (١٠-٢) : متوسط معدلات التعرفة قبل جولة طوكيو وبعدها

| الفئة                  | جميع البلدان<br>الصناعية <sup>(١)</sup> | الولايات<br>المتحدة | الجماعة<br>الأوربية | اليابان <sup>(ب)</sup> |
|------------------------|---|---------------------|---------------------|------------------------|
| مواد خام قبل.....      | ٠,٨                                     | ٠,٩                 | ٠,٧                 | ١,٥                    |
| بعد.....               | ٠,٣                                     | ٠,٢                 | ٠,٢                 | ٠,٥                    |
| النسبة المئوية للتخفيض | ٦٤                                      | ٧٧                  | ٦٩                  | ٦٧                     |
| مواد مصنعة جزئياً      |   |                     |                     |                        |
| قبل.....               | ٥,٧                                     | ٤,٥                 | ٥,٨                 | ٦,٦                    |
| بعد.....               | ٤                                       | ٣                   | ٤,٢                 | ٤,٦                    |
| نسبة التخفيض المئوية   | ٣٠                                      | ٣٣                  | ٢٧                  | ٣٠                     |
| سلع منجزة التصنيع      |   |                     |                     |                        |
| قبل.....               | ٩,٨                                     | ٨                   | ٩,٧                 | ١٢,٥                   |
| بعد.....               | ٦,٥                                     | ٥,٧                 | ٦,٩                 | ٦                      |
| نسبة التخفيض المئوية   | ٣٤                                      | ٢٩                  | ٢٩                  | ٥٢                     |
| جميع المنتجات الصناعية |   |                     |                     |                        |
| قبل.....               | ٧,١                                     | ٦,٤                 | ٦,٦                 | ٥,٥                    |
| بعد.....               | ٤,٧                                     | ٤,٤                 | ٤,٧                 | ٢,٨                    |
| نسبة التخفيض المئوية   | ٣٤                                      | ٣١                  | ٢٩                  | ٤٩                     |

المصدر : صندوق النقد الدولي، «التطورات في السياسة التجارية الدولية» (واشنطن، دي، سي : صندوق النقد الدولي، ١٩٨٢)، الجدول (٤٩)؛ قدرت المتوسطات بالواردات.

(أ) النمسا، كندا، فنلندا، اليابان، التروج، السويد، سويسرا، الولايات المتحدة، الجماعة الاقتصادية الأوربية.  
(ب) إن معدلات التعريفات هي تلك التي وافقت عليها اليابان في جولتي كيندي وطوكيو. وأجرت اليابان بين الجولتين تخفيضات تفرقية من جانب واحد، فكانت التخفيضات الفعلية التي وافقت عليها اليابان في جولة طوكيو أقل مما هو مبين هنا.

الجدول (١٠-٣):

آثار تخفيضات التعريفات في جولة طوكيو على التجارة والاستخدام:  
النتائج المتعلقة بالولايات المتحدة عند تعديل أسعار الصرف  
لتحقيق موازنة التغيرات التجارية

| الاستخدام بالآلاف الوظائف |        |        | التجارة بملايين الدولارات |        |        | القطاعات       |
|---------------------------|--------|--------|---------------------------|--------|--------|----------------|
| صادرات                    | واردات | الصافي | صادرات                    | واردات | الصافي |                |
| ١٤٧,٩                     | ١٤٨,٢  | -٠,٣   | ٢٩٠٠                      | ٢٩٠٠   | صفر    | جميع القطاعات  |
| ٦,٢                       | ٢,٩    | ٣,٣    | ٤٧                        | ٧      | ٣٩     | زراعة أولية    |
| ١,٥                       | ١,٧    | -٠,٢   | ٤-                        | ٨      | -١٢    | تعددين (مناجم) |
| ٩٢,٦                      | ٩٥,٨   | -٣,٢   | ٢٨٥٨                      | ٢٨٨٥   | -٢٧    | تصنيع          |
| ٤٧,٦                      | ٤٧,٨   | -٠,٢   | -                         | -      | -      | خدمات          |

المصدر : وزارة العمل في الولايات المتحدة، مكتب شؤون العمال الدولية، «آثار تخفيضات التعريفات المتفق عليها في المباحثات التجارية متعدد الأطراف (MTN) لعام (١٩٨٠م)، الجدول (C.1). تغيرات الاستخدام في كل قطاع تتضمن تلك التي نجمت عن تخفيضات التعريفات المفروضة على منتجات تصنعها قطاعات أخرى.

وبما أن الميزان التجاري لا يتغير في هذه الدراسة الخاصة، فإن التغير في إجمالي الاستخدام ضئيل، أي خسارة (٣٠٠) وظيفة. ولكن الدراسة تنبأ بانتقالات كبيرة في الاستخدام ضمن القطاعات وفيما بينها. وأسفرت التخفيضات في التعريفات المفروضة على المنتجات الزراعية في بلدان أخرى عن وجود (٣٣٠٠) وظيفة إضافية في الزراعة الأمريكية بيد أن عدد الوظائف في التصنيع قد هبط. فما الذي جرى في ميدان التصنيع؟ الإجابات عن هذا السؤال موجودة في الجدول (١٠-٤). لقد خلقت فرص عمل كثيرة جداً في بعض الصناعات كذلك التي نتجت تجهيزات المكاتب والطائرات، غير أنه كانت هناك خسائر في الوظائف في صناعات أخرى بما في ذلك تلك التي نتجت المنسوجات والملابس. وقليل من المكاسب

والخسائر، على أية حال، هي أكبر من (١٪) من إجمالي قوة العمالة في الصناعة المتأثرة.

رأينا في الفصل التاسع أن التعريفات تعد أكثر وضوحاً من سواها من الحواجز التجارية، ولكن القرارات التي اتخذت بشأن تصنيفها وتقييمها يمكن أن تؤثر على الرسوم التي ينبغي على الموردين دفعها. إن الالتباس فيما يتعلق بالتقييم يمكن أن يبطئ التجارة أكثر من مستوى نسبة التعرفة ذاتها. هناك قاعدة من قواعد «الجات» المتعلقة بالسلوك تعالج هذه المشكلة. إنها تدعو لاستخدام الأسعار «التي دفعت فعلاً أو القابلة للدفع» عند تقدير قيمة السلع من أجل تعيين التعرفة.

يلفت الفصل التاسع الانتباه إلى مشكلة أخرى؛ وهي أن الحكومات تمارس التمييز ضد الشركات الأجنبية عند شراء سلع أو خدمات لنفسها. ففي الولايات المتحدة، مثلاً، يمكن لشركة أجنبية أن تكسب عقداً فيدرالياً فقط عندما يكون أدنى عرض تقدمه شركة محلية يزيد بنسبة مئوية معينة على أدنى عرض تقدمه شركة أجنبية. ففيما يتعلق بالمشتريات العسكرية، فإن هامش الكلفة المسموح به يمكن أن يصل إلى (٥٠٪). وفي كثير من البلدان، تمنح العقود الحكومية بدون تقديم عروض، حتى ولو كان هناك عروض منافسة، حيث لا يوجد حدود لهوامش الكلفة.

ضغط المفاوضون الأمريكيون في جولة طوكيو من أجل وضع قاعدة للسلوك تحكم المشتريات الحكومية، لأن الحكومات تشتري كميات كبيرة من السلع التي يكون للولايات المتحدة فيها ميزة مقارنة، مثل تجهيزات النقل والاتصالات عن بعد. وبعد مساومة قاسية وضعت مسودة لقاعدة سلوك بهذا الشأن. وبموجب ذلك فإنه في البلدان التي تبنت حكوماتها هذه القاعدة، على الوكالات الحكومية المدرجة بقوائم خاصة أن تستخدم العروض التنافسية، ولا تستطيع ممارسة التمييز ضد شركات من بلدان تطبق حكومتها هذه القاعدة على أساس المقارنة. ولكن القاعدة هذه لم تشمل المشتريات العسكرية أو الصفقات التي تقوم بها الدولة والحكومات المحلية، وهناك بعض الحكومات لا تطبق القاعدة على هيئات تملكها الدولة، مثل شركات الكهرباء، والهواتف، والخطوط الجوية، والطرق الحديدية. ومع ذلك تعد هذه القاعدة نقطة انطلاق.

الجدول (١٠-٤): آثار تخفيضات التعريفات التي أقرت في جولة طوكيو على  
الاستخدام: تفصيلات تتعلق بصناعات أمريكية مختارة

| التغير الصافي<br>كنسبة مئوية في قوة<br>العمالة الصناعية | التغير في عدد الوظائف |        |        | الصناعة                        |
|---|-----------------------|--------|--------|--------------------------------|
|   | الصافي                | واردات | صادرات |                                |
| ٢,٢٥  | ٧٢٢٧                  | ٢٣٤٥   | ٩٥٧٢   | آليات مكتبية .....             |
| ١,٩٦  | ٨٤٠٠                  | ٣٣٩٣   | ١١٧٩٣  | عناصر كهربائية .....           |
| ٠,٩٤  | ٥٠٨١                  | ٥٠٧٧   | ١٠١٨٥  | طائرات وقطع .....              |
| ٠,٤٣  | ١٩٤٣                  | ١٦٠٩   | ٣٥٥٢   | آليات كهربائية .....           |
| ٠,٣١  | ١٤٨٠                  | ١٠٨٦   | ٢٥٦٦   | منتجات ورقية .....             |
| ٠,٢٨  | ٨٦٣                   | ١٨٩٩   | ٢٧٦٢   | كيماويات .....                 |
| ٠,١٦  | ٥٥١                   | ٢٣٦٩   | ٢٩٢٠   | آليات أشغال معدنية .....       |
| ٠,١٦  | ١٧٣٥                  | ٢٠٦٦   | ٣٨٠١   | طباعة ونشر .....               |
| ٠,١٣  | ٤٢٢                   | ٢٧٣٨   | ٣١٦٠   | أدوات علمية .....              |
| ٠,١٠-   | ٥١٣-                  | ٢٦٦٤   | ٢١٥١   | منتجات معدنية متنوعة .....     |
| ٠,١٢-   | ١٠٧١-                 | ٤٥٨٥   | ٣٥١٤   | منتجات حديد وقولاذ .....       |
| ٠,١٧-   | ١١٥١-                 | ٢٩٣٢   | ١٧٨١   | ولية .....                     |
| ٠,٢٧-   | ٥٨٢-                  | ٢٨٦٣   | ٢٢٨١   | مطاط وبلاستيكيات متنوعة .....  |
| ٠,٢٧-   | ١٥٩٥-                 | ٢٩٧٣   | ١٣٧٨   | مصاييح وأسلاك كهربائية .....   |
| ٠,٣٣-   | ١٩٧٨-                 | ٥٧٤٥   | ٣٧٧١   | منتجات أخشاب .....             |
| ٠,٥٦-   | ٨٠٣٩-                 | ٨٧٣٧   | ٦٩٨    | تجهيزات راديوات وتلفازات ..... |
| ٠,٦٠-   | ٣٥٢٦-                 | ٥٣٠٣   | ١٧٧٧   | ملابس .....                    |
| ٠,٩٠-   | ٤٤٥٢-                 | ٥٢٣٤   | ٧٩١    | أنسجة، غزل، وخيوط .....        |
| ١,٨٤-   | ٨٢٢٠-                 | ١٠٢٣٠  | ٢٠١٠   | منتجات حجرية وخزفية .....      |
|   |                       |        |        | مصنوعات متنوعة .....           |

المصدر: وزارة العمل الأمريكية، مكتب الشؤون الدولية للعمال، «آثار تخفيضات التعريفات المقررة في  
(MTN) لعام (١٩٨٠) على التجارة والاستخدام، الجدلوان (C.2) و(C.3). الصناعات  
الدرجة هي تلك التي تزيد فيها التغيرات الناجمة عن الصادرات والواردات على (٢٥٠٠)  
وظيفة، تشمل تغيرات الاستخدام في كل صناعة تلك التغيرات التي حفزتها تخفيضات التعرفة  
المفروضة على منتجات أنتجتها صناعات أخرى.

## التراجع عن عملية تحرير التجارة :

بفضل الشروع بجولة طوكيو، والوعد بالحصول على معاملة «عادلة» للمتجدين الأمريكيين، منع الرئيس نيكوس الكونغرس من فرض نظام التخصيص على الواردات. ومع ذلك، كان هناك تراجع عن سياسات التجارة الحرة على نطاق عالمي، خلال جولة طوكيو بعدها. فاستجابة للشكاوى من الضرر بسبب المستورات، ورداً على اتهام الأجانب بقيامهم بممارسات مجحفة، فرضت الحكومات نظام التخصيص على الواردات، مغرية بلداناً أخرى لقبول وضع قيود تصديرية «اختيارية» وبدعم صناعات محلية. لقد وعدت الحكومات مراراً وتكراراً بالإحجام عن هذه الممارسات ولكنها كانت دائماً تحنث بوعودها. وبحلول عام (١٩٨١م) كانت صادرات اليابان من السيارات قد قيدت من قبل البلدان التي كانت تستورد ثلثي هذه الصادرات، بما في ذلك الولايات المتحدة. وفي عام (١٩٨٢م)، فرضت الولايات المتحدة نظام التخصيص على واردات الفولاذ من أوروبا؛ كما وسعت الجماعة الأوروبية الاقتصادية (EEC) قيودها على واردات الفولاذ من اليابان، والبرازيل، وكوريا، وبلدان أخرى كثيرة، أو أحكمت هذه القيود. إضافة إلى أن البلدان المتقدمة احتفظت، أو فرضت حصصاً على مستوردات الأنسجة والملابس من البلدان النامية. لماذا تساعد ضغط الوقتين بهذه الحدة؟ ولماذا كان رد الحكومات هو فرض نظام التخصيص بدلاً من رفع التعريفات؟



## منافسة الاستيراد والضغوط الوقائية

تعد الضغوط دليلاً جزئياً على الأداء الضعيف للاقتصاد العالمي في سبعينات القرن العشرين ومطلع ثمانيناته. إذ هبط معدل النمو لإجمالي الإنتاج المحلي هبوطاً شديداً في البلدان الصناعية الكبرى، وارتفعت نسبة البطالة ارتفاعاً حاداً، وخصوصاً في أوروبا. وعندما تنمو الاقتصاديات ببطء، فإن التعديلات تكون صعبة. فأولئك الذين يفقدون أعمالهم أو أسواقهم بسبب التغيرات الحاصلة في الطلب، أو التكنولوجيا، أو الميزة المقارنة، يواجهون مشقة في إيجاد أعمال أو أسواق جديدة. لذلك يسعون لحماية أنفسهم من الاقتلاع، فيجدون من الأسهل عليهم حشد الدعم السياسي لأعمال تهدف إلى منافسة الاستيراد، من اتخاذ خطوات لعلاج الأسباب الأخرى مأزقهم. فضلاً عن أن الشركات تنافس على الأسواق الأجنبية تنافساً عدوانياً عندما تنكمش الأسواق المحلية أو تتركذ، الأمر الذي يجعل من الأسهل على منافسيهم الأجانب حشد الدعم لصالح القيود التجارية.

كما تعد الوقائية الجديدة دليلاً على نجاح حركة تحرير التجارة السابقة. إذ غدت الاقتصاديات أكثر انفتاحاً وحساسية تجاه المنافسة العالمية. فالصناعات القديمة، بوجه خاص، أصبحت عرضة لمنافسة شديدة من قبل منتجين جدد ومنتجات جديدة. وتزداد الحالات الثلاث المذكورة أعلاه - المنسوجات، والفولاذ، والسيارات - شرحاً وافياً.

المنسوجات والملابس :

ينزع صانعو الملابس والمنتجات النسيجية الأخرى لأن يكونوا شركات صغيرة وإلى استخدام أعداد كبيرة من العمالة غير الماهرة. ولهذا فقد هاجرت صناعات إنتاج المنسوجات بالتدرج من المناطق عالية الأجور إلى المناطق منخفضة الأجور. وحصل هذا في الولايات المتحدة قبل بضعة عقود، عندما انتقلت صناعة

المنسوجات من نيوانجلاند (New England) إلى الجنوب، كما حدث ذلك على مستوى عالمي. ارتفع الانتاج بسرعة في اليابان بعد الحرب العالمية الثانية عندما كانت اليابان بلداً منخفض الأجر؛ ثم انتقلت إلى البلدان النامية بدءاً من الهند وهونج كونج (Hong Kong) وانتهاءً بالمكسيك والبرازيل.

في عام (١٩٥٧م) سمحت الولايات المتحدة إلى تحديد واردات المنسوجات عن طريق إقناع اليابان بضرورة فرض قيود اختيارية على التصدير. بيد أن الواردات الآتية من بلدان أخرى، وخصوصاً، من هونج كونج بدأت تحل محل الواردات اليابانية، فدعت الولايات المتحدة إلى عقد اتفاق عالمي بشأن التجارة في المنسوجات القطنية. وتم التوصل إلى اتفاقية قصيرة الأجل عام (١٩٦١م)، ثم جعلت طويلة الأمد عام (١٩٦٢م)، وبعد ذلك استعاض عنها في عام (١٩٧٤م) بخطة شاملة تشمل جميع المنسوجات والتي عرفت باسم «اتفاقية الأنسجة المتعددة» (MFA) [Multifibre Agreement]. وهدفها المعلن هو :

«تأمين اتساع نطاق التجارة بغض المنتجات النسيجية، خصوصاً فيما يتعلق بالبلدان النامية؛ وتدرجياً، تحقيق تخفيض الحواجز التجارية، وتحقيق تحرير التجارة الدولية في المنتجات النسيجية، وفي الوقت نفسه، تجنب الآثار التمييزية على الأسواق الفردية وعلى خطوط الانتاج الفردية في البلدان المستوردة والبلدان المصدرة على حد سواء».

والواقع أن «اتفاقية الأنسجة المتعددة» (MFA) خدمت «كمظلة» تفاوض البلدان المستوردة في ظلها حول عقد اتفاقات ثنائية مع بلدان مصدرة لتقييد التجارة في المنسوجات على أساس بلد - مقابل - بلد، ومنتج - مقابل - منتج. وعقدت الولايات المتحدة والجماعات الأوروبية (EC) اتفاقات من هذا النوع مع أكثر من عشرين بلداً نامية.

لم توقف «اتفاقية الأنسجة المتعددة» (MFA) التجارة عن النمو أو حالت دون البلدان النامية من رفع نصيبها من الصادرات العالمية؛ إذ ارتفع نصيبها من صادرات النسيج العالمية من (١٧٪) عام (١٩٧٣م) إلى (٢٨٪) عام (١٩٨٨م)، وارتفع نصيبها من صادرات الألبسة من (٣٠٪) إلى (٤٥٪). ولكن الاتفاقية أدت إلى تباطؤ التجارة، واعترضت الدول النامية بشدة على الطريقة التي فسرت بها الاتفاقية. فقد ادعت البلدان النامية أن البلدان المتقدمة قد فشلت في تلبية الهدف البعيد المدى، وهو تحرير التجارة في المنسوجات، وأن اتفاقية الأنسجة المتعددة (MFA) خرقت روح الهجات (GATT) لأنها سلكت مسلكاً تمييزياً. وسعت البلدان النامية إلى تعديل الاتفاقية كلياً في مفاوضات جولة أورغواي (Uruguay) التجارية والتي ستبحث في الفصل التالي. ومع ذلك سيظلون يواجهون تعرفات عالية وربما تقيم بعض البلدان المستوردة حواجز تجارية جديدة لتحل محل اتفاقية الـ (MFA). وتعد الصناعة هامة جداً لدى بلدان صناعية عديدة. فهي أكبر مستخدم صناعي في العالم، إذ ما زالت سبباً في استخدام أكثر من (١٠٪) من مجمل الاستخدام الصناعي في البلدان المتقدمة.

وطدت اتفاقية الـ (MFA) سابقة هامة. فبموجب قانون التجارة لعام (١٩٧٤م)، أجاز الكونغرس استخدام «اتفاقيات تسويق منهجية» تعقد ثنائياً تحت مظلة مفاوضات الـ (MFA) وذلك بهدف معالجة الضرر الناجم عن منافسة الاستيراد. استخدمت مثل هذه الاتفاقيات بصيغة أو بأخرى لحماية عدد من الصناعات الهامة بما في ذلك صناعة الفولاذ.

الفولاذ :

تمتد جذور إشكالات صناعة الفولاذ الأمريكية إلى عدة سنين خلت، مثلها في ذلك كمثل صناعة النسيج، وكلاهما تعكسان جزئياً مسألة هجرة الصناعة إلى البلدان النامية مثل البرازيل وكوريا. ولكنهما يعكسان أيضاً النمو البطيء في الطلب على الفولاذ، وتباطؤ تكيف الصناعة مع التغير التقني. وكان يعزى النمو

البطيء من ناحية إلى إشكالات الصناعات الكبرى التي تستخدم الفولاذ، بما في ذلك صناعة السيارات، ومن ناحية أخرى إلى استخدام معادن أخف والمواد البلاستيكية بدلاً من الفولاذ. فقد أحالت الصناعة الأمريكية كثيراً من مصانعها على التقاعد، مخفضة بذلك طاقتها المفرطة ومع ذلك كانت غير راغبة في بناء معامل جديدة تستخدم تقنيات جديدة. لذلك انخفضت الانتاجية في الولايات المتحدة بوتيرة أبطأ من انخفاضها في البلدان الأحدث في إنتاج الفولاذ. وقد عانت الصناعة الأوروبية إشكالات مماثلة.

أخذت الصناعة الأمريكية تسعى للحصول على الحماية في ستينات القرن العشرين وكانت تحقق نجاحات متزايدة. ففي عام (١٩٦٨م) اقتنعت اليابان وبلدان أوروبية عديدة بفرض قيود «اختيارية» على تصدير الفولاذ الكربوني الأساسي [Voluntary export restraints (VERs)]. وفي عام (١٩٧٦م) قبلت اتفاقية سوق منظمة تتعلق بالفولاذيات التي لا تصدأ (Stainless) وسواها من الفولاذيات الخاصة. ومع ذلك سعت الصناعة إلى إنفراج إضافي آخر مدعية أن المنتجين الأجانب كانوا يفرقون السوق الأمريكية بالفولاذ ويبيعونه بسعر أدنى من سعرة السوق العادي. وكان رد إدارة كارتر بابتكار آلية تضع حداً أدنى لأسعار منتجات الفولاذ المستوردة وتخفف حجم الواردات.

وفي مطلع ثمانينات القرن العشرين أدى الركود الاقتصادي العالمي إلى خفض الإنتاج في معظم البلدان المنتجة للفولاذ تخفيضاً عميقاً، وكانت المعامل تشتغل بأدنى من طاقتها بكثير. ولم يؤد انتهاء الركود إلى حل إشكالات المنتجين الأمريكيين. ولأسباب نبحثها في فصل لاحق، أخذت قيمة الدولار ترتفع ارتفاعاً كبيراً الأمر الذي أدى إلى تخفيض قيمة منتجات الفولاذ الأجنبية بالدولار بالمقارنة مع المنتجات المحلية، وبالتالي حفز ذلك المستوردات. فالتهمت الصناعة الأمريكية مخرباً بموجب «قانون التملص»، وأدرجت قائمة بشكاوى عديدة ضد إغراق السوق بالمنتجات الأجنبية، وضد الإعانات التي تقدمها الحكومات الأجنبية. بعض هذه الشكاوى أسقطت، أما بعضها الآخر فكان محققاً، وهددت الولايات المتحدة

بفرض رسوم مضادة للإغراق لتوازن الأسعار الأجنبية المنخفضة انخفاضاً غير عادي، ورسوم موازية لموازنة المساعدات الأجنبية. أما الجماعة الأوربية، فبدلاً من مواجهة هذه التعريفات العالمية، فقد وافقت عام (١٩٨٢م) على تحديد صادرات المنتجات الفولاذية إلى الولايات المتحدة فخفضت بذلك نصيب أوروبا من السوق الأمريكية. كما فرضت حصصاً على منتجات فولاذية أخرى عام (١٩٨٣م) عندما وجدت لجنة التجارة الدولية (ITC) أن الصناعة كانت تتضرر، فتبنت إدارة ريغان (Reagan) منهجاً «شاملاً» عندما اكتشفت اللجنة أمراً مماثلاً عام (١٩٨٤م).

رفض الرئيس التوصيات المحددة للجنة التجارة العالمية وأعلن بدلاً عنها، برنامجاً يعالج المنافسة «غير المشروعة». وغاية ذلك البرنامج تحديد الواردات بـ (١٨,٥٪) من السوق الأمريكية. ودعت البلدان التي كانت صادراتها إلى الولايات المتحدة قد «طفحت» في السنوات السابقة إلى توقيع اتفاقيات ثنائية مع الولايات المتحدة لتحديد حصصها في السوق الأمريكية مقابل وعود من الشركات الأمريكية بالكف عن إعلان شكاوى من المنافسة للجحفة. ووقعت اتفاقات مع بلدان عديدة بما فيها اليابان وكوريا والبرازيل والمكسيك، ووسعت الولايات المتحدة نطاق اتفاقيتها لعام (١٩٨٢م) مع الجماعة الأوربية.

لقد أتيح لهذه الاتفاقيات أن تنهار في نهاية العقد، وتلتها مباحثات حول معالجة إغراق الأسواق والإعانات. وعندما انتهزت تلك للمحادثات شرعت الشركات الأمريكية بنشر شكاوى ضد المنافسة غير العادلة. وشرعت الولايات المتحدة في نهاية عام (١٩٩٢م) بفرض رسوم موازية ورسوم مضادة للإغراق على الفولاذ المستورد.

السيارات :

تقدم صناعة السيارات توضيحاً آخر للميل نحو تحديد الواردات عندما كانت الشركات المحلية بطيئة التكيف مع الظروف المتغيرة. ففي عام (١٩٨٠م) قدمت شركة «أشغال السيارات المتحدة» وشركة فورد للسيارات التماساً إلى لجنة التجارة

الدولية لتوصي بإنقاذها من منافسة الاستيراد. ولكن اللجنة طوت هذا الالتماس مقدرة أن إشكالات الصناعة تعود إلى تحول الطلب نحو السيارات الصغيرة الاقتصادية في الوجود بسبب ارتفاع أسعار البنزين، وهو تحول فشلت الصناعة في استشفافه مسبقاً. ولكن الصناعة لا تقف عند حد جواب كهذا، فرفعت نداء إلى إدارة كارتر التي سمحت بالدفع إلى العمال بموجب برنامج «إعانة ضبط التجارة» ولكنها رفضت تحديد الواردات رغم تقديم مشاريع قوانين إلى الكونغرس لتطبيق نظام التخصيص على السيارات اليابانية.

في وجه ضغط الكونغرس المتنامي، شرعت إدارة ريفان بمباحثات مع اليابان أدت إلى عقد اتفاق بينهما عام (١٩٨١م)؛ تحدد اليابان بموجبها صادراتها بـ (٦٨، ١) مليون سيارة سنوياً، وهو عدد ينقص بمقدار (٨٪) عن صادراتها الفعلية إلى الولايات المتحدة عام (١٩٨١م). وكان الاتفاق يحدد سنوياً حتى عام (١٩٨٥م). وعندما انتهت الاتفاقية أعلنت اليابان أنها سوف تستمر بتحديد صادراتها من السيارات أملاً في تشييط إصدار تشريع تقييدي. ومع ذلك، فقد قدّر هذا التقييد الذاتي أهميته لأن المصنعين اليابانيين الكبار مثل شركات هوندا ونيسان وتويوتا افتتحت مصانع لها في الولايات المتحدة، ومبيعاتها من هذه المصانع اليوم أكبر بكثير مما تشهده من اليابان. ولكن نمو الانتاج «المزدوج»<sup>(٥)</sup> أدى إلى نزاعات جديدة. إذ إن المعامل اليابانية في الولايات المتحدة تعتمد اعتماداً كبيراً على القطع والأجزاء المكونة للسيارات المصنوعة في اليابان (أو مصنوعة في الولايات المتحدة ولكن من قبل شركات يابانية «مزدوجة» أخرى). لذلك عمل المنتجون الأمريكيون لقطع السيارات على حشد تأييد لإصدار تشريع أو عقد اتفاق مع اليابان يطلب من صناعة السيارات اليابانية شراء المزيد من قطع السيارات من الموردين الأمريكيين. كما يهدد الانتاج المزدوج بإحداث نزاع بين الولايات المتحدة والجماعة الأوروبية. فقد توصلت الجماعة الأوروبية إلى اتفاق مع اليابان يقيد مبيعات السيارات اليابانية في

(٥) الازدواج : هو نقل نبات من موطن ليزرع في موطن آخر، وينطبق أيضاً على الأعضاء التي تزرع في الجسم.

(الترجم)

السوق الأوروبية. وبموجب هذا الاتفاق، تعامل السيارات اليابانية المصنعة في أوروبا بوصفها سيارات يابانية وليست أوروبية، وبذلك تحدد السيارات اليابانية. كما أشارت الجماعة الأوروبية إلى أن السيارات اليابانية المصنعة في الولايات المتحدة تعامل أيضاً بوصفها سيارات يابانية، وبذلك تُحدد أيضاً. في حين تنصر الولايات المتحدة على اعتبارها سيارات أمريكية وبذلك تستثنى من التحديد.

كانت هجرة صناعة السيارات اليابانية إلى الولايات المتحدة من أكثر نتائج اتفاقية عام (١٩٨١م)، التي تحدد صادرات اليابان إلى الولايات المتحدة، دامية. كان لا بد لهذه الهجرة أن تحصل في النهاية بدون مثل هذا الاتفاق، ذلك لأن تنامي الطلب الأمريكي على السيارات اليابانية جعل من الممكن للشركات اليابانية إقامة معامل أمريكية كبيرة بما يكفي للهيمنة على اقتصاد وفورات الحجم؛ ولكن عملية إقامة هذه المعامل تسارعت بفضل اتفاقية عام (١٩٨١م).

ظهرت بسرعة كبيرة نتيجة أكثر مكرراً. إذ أعادت الشركات اليابانية تصميم سياراتها. فبما أن تحديد صادراتها إلى الولايات المتحدة قد صنف بدلالة المركبات وليس بدلالة أسعارها، أخذت الشركات اليابانية تصدر سيارات أكبر يحصلون منها على أرباح أكبر، ويضمنونها المعالم القياسية التي كانت تعد اختيارية. وأحصت بعض الدراسات أن هذه التعديلات رفعت أسعار السيارات اليابانية بمعدل (١٠٠٠) دولار للسيارة الواحدة<sup>(٥)</sup>. وينبغي ألا ينظر إلى هذه التعديلات على أنها تحسينات في النوعية تؤدي إلى تحسين الرفاه، فهي قد حددت خيارات المستهلكين وأجبرتهم على شراء خيارات لم يكونوا يرغبون فيها.

(٥) تشارلز كولياس (Charles Collyas) وستيفن دنواي (Steven Danaway)، «كلفة الحواجز التجارية: حالة صادرات السيارات اليابانية إلى الولايات المتحدة، أوراق هيئة صندوق النقد الدولي، ٣٤ (مارس/ آذار ١٩٨٧م)، المجلد (١٠)». هذا النوع من رفع المواصفات لوحظ أيضاً في حالات أخرى؛ انظر راندي بورشتاين (Randi Boorstein) وروبرت سي. فينسترا (Robert C. Feenstra)، «رفع سوية المواصفات وكلفتها الرفاهية في واردات الولايات المتحدة من الفولاذ، ١٩٦٩-١٩٧٤م في طبعة إي هيلمان (E. Helpman) ولي. رازين (A. Razin)، التجارة الدولية والسياسة التجارية، [كمبريدج، ماس (Mass): مطبعة ميت (MIT)، ١٩٩١م].

## نظرية التجارة، وعلم السياسة التجارية :

حالة السيارات سمة ممتعة أخرى. إذ تبدو كأنها تناقض نظرية التجارة التقليدية. في عام (١٩٨٠م) اتخذ الاتحاد، وثاني أكبر شركة الموقف ذاته من المسألة التجارية وطلب التحرير من منافسة الاستيراد. وتنبأ معظم النماذج التجارية، بالمقارنة، أن العمالة ورأس المال سيتخذان موقفين متضادين.

في نموذج هيكشر - أولهين ذي القطاعين، والنموذج ذي العاملين، تؤدي السياسات التجارية التي تفيد عاملاً من عوامل الإنتاج إلى الإضرار بالعامل الآخر. فعندما تستورد بلد ما سلعاً ذات كثافة رأسمالية، فإن زيادة التعرفة يسفر عن رفع العائد الحقيقي إلى رأس المال عبر الاقتصاد كله كما تسفر عن تخفيض الأجر الحقيقي. ولهذا، على أصحاب رأس المال تحبيذ الحماية بغض النظر عن الصناعة التي استثمروا فيها رأسمالهم، في حين أن على العمال أن يعارضوا الحماية بغض النظر عن الصناعة التي يعملون فيها.

في النموذج الريكاردي المعدل تفيد السياسات التجارية بعض العوامل المعنية وتضر بأخرى، ويكون لها نتائج مختلطة على العمالة والعامل المتحرك. فزيادة التعرفة ترفع العائد الحقيقي إلى رأس المال المستثمر في صناعة تنافس الاستيراد وتخفيض عائده الحقيقي في صناعة التصدير. ويعتمد الأثر على العمالة، جزئياً، على أذواق العمال لأن التعرفة ترفع الأجر الحقيقي بدلالة المنتج التصديري ولكنها تخفضه بدلالة المنتج المنافس للاستيراد.

في العالم الذي وصفه نموذج هيكشر - أولهين ستختلف الاتحادات والشركات خلافاً حاسماً حول الحماية. أما في العالم الذي وصفه النموذج الريكاردي المعدل، فيحتمل وجود نتيجتين: (١) إذا كان العمال يستهلكون كميات كبيرة من السلع المنافسة للاستيراد، فلسوف يتضررون بالتعرفة الأعلى، وعلى الاتحادات أن تمارس الحماية جنباً إلى جنب مع الشركات في قطاع التصدير. وهكذا، ينبغي أن يختلفوا مع الشركات في قطاع منافسة الاستيراد. (٢) أما إذا كان



العمال يستهلكون كميات كبيرة من السلع التصديرية، فإنهم سوف يفيدون من التعريفات الأعلى، وعلى الاتحادات (النقابات) أن تؤيد الحماية، جنباً إلى جنب مع الشركات في القطاع المنافس للاستيراد. وعليهم الاختلاف مع الشركات في قطاع التصدير. وفي كلا المثالين على النقابات أن تتفق فيما بينها، وعليهم ألا ينقسموا على خطوط الصناعة.

والواقع أن النقابات والشركات يتفقون أكثر بكثير مما يختلفون. وفيما يلي نتائج دراسة بنيت جزئياً على ما ورد في جلسات الكونغرس<sup>(٦)</sup>.

---

|   |    |
|---|----|
| الصناعة التي اتفقت فيها النقابات والشركات بشأن السياسة التجارية .....   | ١٩ |
| المؤيدون للحماية .....  | ١٤ |
| المعارضون للحماية .....   | ٥٥ |
| الصناعات التي اختلفت فيها النقابات والشركات بشأن السياسة التجارية ..... | ٥٢ |

---

وهكذا فإن الدليل غير منسجم مع ما تنبأ به نموذج هيكشر - أولين؛ اتفقت النقابات والشركات اتفاقاً شاملاً. ولكن الدليل غير منسجم كذلك مع ما تنبأ به النموذج الريكاردى المعدل، لأن النقابات لم تُجمع. إذ نزعوا إلى الانقسام على امتداد خطوط الصناعة :

---

|                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| النقابات المؤيدة للحماية .....       | ١٦ |
| في الصناعات المنافسة للاستيراد ..... | ١١ |
| في الصناعات التصديرية .....          | ٥٥ |

---

(٦) ستيفن بي. ماجي (Stephen P. Magee)، «ثلاثة اختبارات بسيطة لنظرية ستوبلر - صامويلسن»، في طبعة بي. أوبنهايم (P. Openheimer)، قضايا في علم الاقتصاد الدولي، (لندن، أبريل، ١٩٨٩م)، المجلد ٣، (٥).

- ٥٥ ..... النقابات المعارضة للحماية
- ٥١ ..... في الصناعات المنافسة للاستيراد
- ٥٤ ..... في الصناعات التصديرية
- 

يمكن للدليل أن يكون في صالح صيغة من صيغ النموذج الريكاردى المعدل والتي درست باختصار في الفصل التاسع، والتي تكون فيها جميع عوامل الإنتاج بما فيها العمالة غير متنقلة (حالة خاصة). في مثل هذا النموذج تؤدي زيادة التعريفات إلى رفع الدخل الحقيقية للعمالة ولرأس المال المستخدمين في الصناعات المنافسة للاستيراد، وتخفيض الدخل الحقيقية للعمالة ورأس المال المستخدمين في الصناعات التصديرية<sup>(٧)</sup>.

علم السياسة التجارية وإعانات ضبط التجارة :

هنالك مجموعتان من العقبات أمام تنقل العمالة. المجموعة الأولى، هنالك عقبات أمام التنقل المهني. فالأعمال ليست متماثلة، ولا يستطيع العمال الانتقال من عمل إلى عمل دون أن يتعلموا مهارات جديدة. وللمجموعة الثانية تتمثل في العقبات أمام التنقل الجغرافي. يبين الجدول (١٠-١) أنه كان يتوقع من جولة طوكيو إيجاد (٥٠٠٠) وظيفة في صناعة الطائرات، وإلغاء (٤٠٠٠) في صناعة الملابس. ولكن معظم صناعة الطائرات تقع على الساحل الغربي، ومعظم صناعة الملابس تقع على الساحل الشرقي.

---

(٧) هنالك احتمال آخر هو تمتع النقابات بشيء من سلطة الاحتكار، وبالتالي يمكنها توقع الهيمنة على جزء من الزيادة الحاصلة في أرباح مستخدميهم لصالح أعضائها بفضل إحكام القيود على الاستيراد.

لا يستطيع العمال الانتقال من عمل إلى عمل حتى وإن كانت لديهم الخبرات الضرورية، دون أن ينتقلوا من مكان إلى مكان، كما أن الانتقال مكلف بدلالة النقد وغير النقد على حد سواء. فضلاً عن أن العمال الذين يغيرون وظائفهم يخسرون منافع عديدة بما في ذلك الأقدمية التي تعد حاسمة من أجل تأمين عمل في المستقبل. يرغب معظم العمال أن يلازموا عملهم مع الشركة ذاتها وفي المكان نفسه.

لقد ابتكرت إعانة ضبط التجارة عام (١٩٦٢م) لتعويض العمال عن بعض هذه التكاليف ورفع قابلية التنقل عند العمال. وقد قصد بها كسب دعم نقابات العمال لقانون توسيع التجارة ولجولة كينيدي القادمة. ولخصت المنافع التي حصل عليها العمال في الجدول (١٠-١). إذ تلقى العمال المؤهلون تعويضات بطلاة موسعة، وتعويض بحث عن عمل وتغيير موقعه، وإخضاعهم إلى برنامج تدريب على عمل متوافر كي يعملوا فيه. ولكن البرامج لم تكن كما وعد دعاتها ولم تكن ناجحة سياسياً. فقد أطلق عليها أحد قادة العمال اسم «تأمين دفن»، وغدت حركة العمال الأمريكية من أنصار الحماية بقوة أكبر في سبعينات القرن العشرين.

للبرنامج عيبان. الأول، أنه كان من الصعب على العمال أن يتأهلوا لهذه الإعانات والثاني أن البرنامج ساعد العمال على الاحتفاظ بدخولهم عندما فقدوا أعمالهم، ولكنه لم يكن فعالاً في تعزيز ضبط التجارة.

كان على العمال والشركات، بموجب البرنامج المطروح عام (١٩٦٢م)، أن يشبوا للجنة التجارة الدولية بأنهم تضرروا بمنافسه الاستيراد الناجمة عن تخفيضات سابقة في التعريفات، وعليهم أن يراعوا تماماً المعايير المحكمة المحددة في قانون توسيع التجارة. كانت هذه المعايير ذات دلالة اقتصادية جيدة، بيد أنها أسفرت عن نتائج غير مقصودة. استطاعت قلة من العمال والشركات تلبية هذه المعايير تماماً. ومن ثم لم توضع إعانة ضبط التجارة موضع اختبار عادل فلم تستطع حشد دعم سياسي. فمُنذ طرحها عام (١٩٦٢م) حتى تحريرها في نهاية (١٩٧٤م) أجازت

لجنة التجارة الدولية أقل من (٥٤٠٠٠) عاملاً وعدداً قليلاً من الشركات لتلقي هذه الإعانات.

قُوِّمَ الحُفْلُ الأول بقانون التجارة لعام (١٩٧٤م) الذي جعل وزارة العمل مسؤولة عن برامج العمال وجعل حصولهم على العمل أيسر. إذ أُجيز (١،٣) مليون عامل لتلقي هذه الإعانات في السنوات القليلة المقبلة فارتفعت النفقات ارتفاعاً هائلاً. ولكن كثيراً من الزيادة في الأعداد والدولارات كانت تمثل المساعدات إلى العمال في صناعة واحدة. وعلى الرغم من أن عمال السيارات فشلوا في إقناع لجنة التجارة الدولية بأنهم تضرروا من منافسة الاستيراد، فإنهم استطاعوا أن يكونوا مؤهلين لإعانة ضبط التجارة بموجب البرنامج الذي تديره وزارة العمل.

تميل دراسات البرنامج إلى تأكيد الزعم بأن إعانة ضبط التجارة كانت أكثر عوناً في تعويض العمال عن تكاليف البطالة من مساعدتهم على إيجاد أعمال جديدة. قامت إحدى هذه الدراسات بإجراء مقابلات مع العمال الذي تلقوا إعانة ضبط التجارة (TAA) وقارنت تاريخهم بتاريخ أولئك العمال الذين تلقوا إعانات تأمين بطالة عادية (UI) [Unemployment Insurance benefit] <sup>(٨)</sup>. فإذا ما تبين أن عمال معونة ضبط التجارة (TAA) كانوا عاطلين عن العمل لمدة أطول مما كان عمال تأمين البطالة العادية (UI)، وأن احتمال تركهم للقوى العاملة كان أكبر، فإن احتمال تغيير مهنتهم أو صناعتهم عندما يجدون عملاً يكون أقل، وبالتالي يكون احتمال معاناتهم من تخفيض ما يدفع لهم أكبر. وأخيراً تلقى المستفيدون من إعانة ضبط التجارة تدريباً أقل من المستفيدين من تأمين البطالة، حيث تلقى واحد فقط من أصل ثلاثين تدريباً مهنيّاً، وتلقى واحد فقط من أصل مئتين علاوة بحث عن عمل.

(٨) جي. ديفيد ريتشاردسون (J. David Richardson)، «إعانة ضبط التجارة بموجب قانون التجارة الأمريكي لعام (١٩٧٤م)»: فحص تحليلي ومسح للعمال، في طبعة جي. أن. بهاجواتي (J. N. Bhagwati)، منافسة الاستيراد والرد عليها [شيكاغو: مطبعة جامعة شيكاغو، (١٩٨٢م)].

استفاد متلقوا هذه الإعانات أكثر في مطلع ثمانينات القرن العشرين ، ولكن عدداً أقل هم الذين وجدوا وظائف جديدة بعد أن أتموا تدريبهم . كما هبط عدد الذين أجزوا للحصول على الإعانات في ثمانينات القرن نفسه عندما شددت إدارة ريفان المعايير للعمال . كما خفضت مستوى الإعانات في جهودها لاختصار البرامج المحلية ؛ فلا يستطيع العمال أن يتأهلوا لإعانة ضبط التجارة حتى يكونوا قد استفدوا إعانات البطالة الممنوحة لهم .

أما إدارة كليتون فقد أكدت على ضرورة تحسين مهارات القوة العاملة ورفع قابلية انتقال العمالة ؛ الأمر الذي يرجح إنعاش إعانة ضبط التجارة بشكل أو بآخر . على أية حال ، إذا ما أريد تحقيق نجاح بالمفاهيم الاقتصادية والسياسية ، فإن على البرنامج الجديد أن يولي مشاكل العمال المقصولين بسبب تحرير التجارة ومنافسة الاستيراد ، وخصائصهم اهتماماً شديداً .

#### تكاليف الحماية :

هنالك حاجة ماسة لمنهج فعال لإعانة ضبط التجارة ، لأن تكاليف الحماية عالية جداً ، إذا ما نظر إليها من وجهة نظر المستهلكين . الجدول (١٠-٥) يعتمد على مجموعة دراسات تقدر الكلفة الإجمالية للمستهلك ، وكلفة كل وظيفة توفر في الصناعة المحلية . تعكس التكاليف الأسعار العليا المدفوعة لقاء السلع المحلية ، والمستوردات أيضاً ، لأن الحواجز التجارية تتيح للمتجين المحليين رفع أسعارهم على السلع التي تنافس المستوردات . إن الرقم المتعلق بالسيارات ، وهو (١٠٥) آلاف لقاء كل وظيفة وُقِّرت ، لهو أدنى من تقديرات أخرى تتعلق بصناعة السيارات ، لأن المناهج تختلف من دراسة إلى دراسة . إنها ، كذلك ، أدنى من أرقام عديدة أخرى في الجدول ومن أبرزها تلك الأرقام المتعلقة بمنتجات الفولاذ . ولكن معظم الأعداد بما فيها أعداد السيارات ، هي أعلى بكثير من الدخول السنوية للعمال الذين تمت حمايتهم .

فضلاً عن أنه ينبغي ملاحظة أن أنواع الحواجز التجارية المفروضة على المنسوجات والفولاذ والسيارات مكلفة بشكل خاص . فعندما درسنا آثار التعريفات ونظام التحصيل على الرفاه في الفصل التاسع رأينا أن عائدات التعريفات التي تجمعها الحكومة وأرباح الحصص التي يجمعها المستوردون توازن جزئياً الخسائر التي مني بها المستهلكون . كانت كلفة الرفاه تساوي خسارة فائض المستهلك ناقصاً الكسب الحاصل في فائض المنتج ناقصاً عائد التعريفات أو ربح الحصص . وعندما تتعامل بلد مصدرة بنظام الحصص ، فإن أرباح الحصص تعود من ناحية نموذجية إلى المنتجين الأجانب . وهكذا تكون خسارة الرفاه للبلد المستوردة أعلى بكثير .

الجدول (١٠-٥): ما يتكلفه المستهلك الأمريكي بفضل الحماية الخاصة ، مجموعات مختارة من المنتجات

| الصناعة                 | سنة البلده | الكلفة السنوية للمستهلك |                              |
|-------------------------|------------|-------------------------|------------------------------|
|                         |            | الإجمالي (بالملايين)    | لقاء كل وظيفة ومرت (بالآلاف) |
| فولاذ متميز .....       | ١٩٧٦ ..... | ٥٢٠ .....               | ١٠٠٠                         |
| أحذية غير مطاطية .....  | ١٩٧٧ ..... | ٧٠٠ .....               | ٠٠٥٥                         |
| أجهزة تلفاز ملونة ..... | ١٩٧٧ ..... | ٤٢٠ .....               | ٠٠٤٢                         |
| مفاتيح ، وصمولات ،      |            |                         |                              |
| وبراغي كبيرة .....      | ١٩٧٩ ..... | ١١٠ .....               | ٠٥٥٠                         |
| سيارات .....            | ١٩٨١ ..... | ٥٨٠٠ .....              | ٠١٠٥                         |
| منسوجات وألبسة .....    | ١٩٨٢ ..... | ٢٧٠٠٠ .....             | ٠٠٤٢                         |
| فولاذ كربوني .....      | ١٩٨٢ ..... | ٦٨٠٠ .....              | ٠٧٥٠                         |
| درجات نارية .....       | ١٩٨٣ ..... | ١٠٤ .....               | ٠١٥٠                         |

المصدر: مأخوذة من غاري سي . هافباور (Gary C. Hafbauer)، وديان تي . بيرلاينر (Diane T. Berliner)، وكمبرلي إي . إليوت (Kimberly A. Elliot)، «حماية التجارة في الولايات المتحدة: دراسات (٣١) حالة [واشنطن، دي. سي: معهد الاقتصادي الدولي (١٩٨٦م)، الجدولان (١-١) و(١-٢)].

### الطبيعة المتغيرة للحماية :

إن التطورات التي عرضت في المقطع السابق تلفت الانتباه إلى اتجاهين - الاستخدام المتنامي للحواجز اللأتعرفية لحماية الصناعات المحلية، وتكرار استخدام إغراق السوق من قبل الشركات الأجنبية والمعونات التي تقدمها الحكومات الأجنبية، لتسوية الحماية .  
استخدام الحواجز اللأتعرفية :

لم تكن الولايات المتحدة الوحيدة التي استخدمت حواجز لا تعريفية لحماية الصناعات المحلية . فالجماعة الأوربية واليابان استخدمت هذه الحواجز على نطاق واسع وطبققتها على أنواع واسعة من المنتجات - ليس فقط على المنسوجات والفولاذ والسيارات، بل على أجهزة التلفاز والمنتجات الإلكترونية الأخرى، و سلع زراعية عديدة . يبين الجدول (١٠-٦) كيف تستخدم الحواجز اللأتعرفية استخداماً واسعاً، وكيف تطبق بشدة على الصادرات من البلدان النامية . أما الجدول (١٠-٧) فيركز بشكل أضيق على عدد الترتيبات الكابحة للتصدير . إنه يروي حكاية مماثلة لحكاية الجدول (١٠-٦) رغم أنه يستثني العدد الكبير لترتيبات «اتفاقية الأنسجة المتعددة» (MFA) . كما تين، أيضاً، أن هذه الترتيبات الكابحة للصادرات تستخدم بتكرار أكثر . هنالك أسباب ثلاثة للمقلق بشأن تعاضد استخدام الحواجز اللأتعرفية .

الأول، مثل هذه الحواجز جامدة أكثر من التعريفات لأنها لا تسمح بإجراء تغييرات في التكاليف النسبية من أجل التأثير على الأنماط التجارية . فإذا ما انخفضت تكاليف الإنتاج للبلد المصدرة، فإن حجم صادراتها لا يمكن أن يرتفع ولا تستطيع أن تهيمن على جزء من تزايد الطلب الجاري في البلد المستورد ما لم تنبذ القيود المفروضة على الصادرات بدلالة إسهام السوق .

**الجدول (١٠-٦) وإدرات البلدان الصناعية الكبرى**  
**المشمولة بحواجز لا تعريفية عام ١٩٩٠ م، مجموعات مختارة من المنتجات**

| مجموعة المنتجات         | النسبة المئوية للواردات من |                 |                                      |
|-------------------------|----------------------------|-----------------|--------------------------------------|
|                         | البلدان المتقدمة           | البلدان النامية | أوروبا الشرقية<br>والاتحاد السوفياتي |
| الأغذية .....           | ٤١,٨                       | ٢٨,٧            | ٥٦,٧                                 |
| حديد وفولاذ .....       | ٥٦,٨                       | ٤٠,٦            | ٦٧,١                                 |
| وقود .....              | ٢٣,٨                       | ١٢,٦            | ٤٣,٨                                 |
| منسوجات .....           | ١٧,١                       | ٦١,٦            | ٦٩,٣                                 |
| ملابس .....             | ٢٧,٦                       | ٧١,٦            | ٧٥,١                                 |
| عربات .....             | ٥٨,٦                       | ٠,٧             | ١١,١                                 |
| المستوردات جميعها ..... | ١٧,١                       | ١٩,٩            | ٣٠,٤                                 |

المصدر : صندوق النقد الدولي ، قضايا وتطورات في سياسة التجارة الدولية لواشنطن دي .  
سي : صندوق النقد الدولي (١٩٩٢ م) ]، الجدول (٧أ) الذي يستخدم مجموعات من  
الحواجز اللا تعريفية «الواسعة» والشاملة لأستراليا والنمسا وكندا والجماعة الأوربية ،  
وفنلندا ، واليابان ، ونيوزيلندا والنرويج والسويد وسويسرا والولايات المتحدة .

أما السبب الثاني فهو ، أن مثل هذه الحواجز تميل إلى أن تكون تمييزية لأنها  
تفرض عادة على أساس بلد - مقابل - بلد . لم تقيد الولايات المتحدة والجماعة  
الأوربية صادرات بعضهما بعضاً من المنسوجات والألبسة ، ولكن كلتيهما قيدتا  
الواردات من البلدان النامية . هذه الانتقائية تساعد بشكل عرضي على توضيح  
سبب انتشار التحصيص ؛ فالبلدان التي لا تشمل بنظام التحصيص توسع مبدئياً  
صادراتها على حساب تلك البلدان التي شملت إلى أن يطبق عليها نظام التحصيص  
أيضاً . هكذا بدأت اتفاقية الأنسجة المتعددة .



والسبب الثالث هو أن الحواجز اللا تعرفية غالباً ما تطبق خارج إطار الجات (GATT): وتحد من آثار تخفيضات التعريفات السابقة أو تلغيها بموجب برنامج الاتفاقات التجارية. وبما أن استخدامها لا يخضع لإشراف الجات فهي لم تفرض لتتفق مع الدليل العالمي، فضلاً عن أنها تنسف سلطة الجات كحارس لنظام التجارة.

الجدول (١٠-٧): ترتيبات تقييد الصادرات ١٩٨٧ و ١٩٨٩م

| الفئة                            | ١٩٨٧ | ١٩٨٩ |
|----------------------------------|------|------|
| العدد الإجمالي الفعلي            | ١٣٥  | ٢٨٩  |
| المصنفة من قبل السوق المحمية     |      |      |
| الولايات المتحدة                 | ٠٤٨  | ٠٦٩  |
| الجماعة الأوروبية <sup>(١)</sup> | ٠٦٩  | ١٧٣  |
| اليابان                          | ٠٠٦  | ٠١٣  |
| جميع البلدان الأخرى              | ٠١٢  | ٠٣٤  |
| المصنفة من قبل البلدان المصدرة   |      |      |
| اليابان                          | ٠٢٥  | ٠٧٠  |
| البلدان الصناعية الأخرى          | ٠٢٣  | ٠٥٧  |
| البلدان النامية                  | ٠٦٦  | ١٢١  |
| أوروبا الشرقية                   | ٠٢٠  | ٠٤١  |

المصدر: صندوق النقد الدولي، قضايا وتطورات في سياسة التجارة الدولية (واشنطن دي. سي.: صندوق النقد الدولي، (١٩٩٢م)، [I]، الجدول (٨)؛ يستثني اتفاقيات الأنسجة المتعددة.

(١) تتضمن الاتفاقات التي بادرت بها بلدان الجماعة الأوروبية انفرادياً والتي اقرت من (٢٠) عام (١٩٨٧م) إلى (٩٦) عام (١٩٨٩م). [I].

## إغراق الأسواق والإعانات

لدينا قلة من الأسباب تحملنا على الاعتقاد بأن إغراق الأسواق من قبل الشركات الأجنبية وأن الإعانات التي تقدمها الحكومات الأجنبية قد أصبحت أكثر شيوعاً. ومع ذلك استخدمت الرسوم الموازية، والمضادة للإغراق مرات أكثر بكثير من الإغراق والإعانات. ففي حالة الولايات المتحدة ارتفع عدد العمليات المضادة للإغراق والموازنة للإعانات من (١٣١) عملية عام (١٩٨١م) إلى رقم قياسي هو (٢٨٩) عملية عام (١٩٨٩م) قبل هبوطها قليلاً عامي (١٩٩٠م و١٩٩١م).

عندما تطلب شركة أمريكية اتخاذ إجراء ضد الإغراق أو المعونات، فإن على الحكومة الأمريكية أن تجري تحقيقاً. وعلى وزارة التجارة أن تدقق في الحقائق، وعلى لجنة التجارة الدولية أن تقرر مدى الضرر الذي لحق بالشركات المحلية. فإذا كان هناك دليل كاف على الإغراق أو استخدام الإعانات، وعلى تعرض الشركات المحلية إلى الضرر، عندئذ تفرض تعرفات إضافية.

لقد تضمنت اتفاقية الجات حظراً ضد إغراق الأسواق - البيع بسعر أدنى من سعر السوق العادي - لأن الإغراق يعد غالباً ممارسة لصورية. فلدى البيع بأسعار منخفضة حتى ولو بخسارة، فإن شركة قوية يمكنها طرد المنافسين الأضعف من العمل فتزيد بذلك قوتها في السوق. يتمتع المستهلكون بالأسعار المنخفضة على المدى القصير، ولكنهم ربما يخسرون على المدى البعيد، عندما تستغل الشركة اللصوصية قوتها في السوق. إن الإغراق اللصوصي للسوق، مثله كمثل الممارسات غير العادلة الأخرى، من الصعب التعرف عليه وتحديده. وربما تطلب الشركات أسعار تصدير منخفضة لأسباب سليمة عديدة، وليس لإخراج المنافسين من ساحة العمل. هنالك اختباران تستخدمهما الولايات المتحدة وقانون الجات المضاد لإغراق الأسواق :

«فيما يتعلق بغاية هذا القانون، يُعد المنتج مُغرقاً، أي مطروحاً في تجارة بلد أخرى بقيمة أقل من قيمته العادية، إذا ما كان سعر التصدير لهذا المنتج أقل من

السعر المقارن في المسار العادي للتجارة لمنتج شبيه به خصص للاستهلاك في البلد المصدر... .

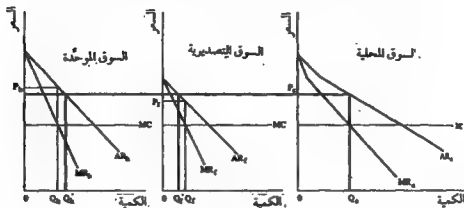
أما عندما لا تكون هناك مبيعات لمنتج مائل في المسار العادي للتجارة في السوق المحلية للبلد المصدر، أو عندما لا تسمح المبيعات بمقارنة مناسبة بسبب الوضع الخاص للسوق، فإنه ينبغي تحديد هامش الإغراق بالمقارنة مع... . كلفة الإنتاج في بلد المنشأ مضافاً إليها كمية معقولة من التكاليف الإدارية وتكاليف البيع وسواهما من التكاليف، وكمية معقولة من الربح<sup>(٩)</sup>.

من السهل شرح الثغرات في الاختبارين بفضل بيان حالات يخرق فيها المصدرون هذا التعريف دون أن تكون غايتهم النهب.

فلتأمل شركة تباع في سوقين وتحاول تحقيق حد أعظمي لأرباحها بعيدة المدى. ولنفرض أن تكاليف الإنتاج لديها ثابتة ولكنها تواجه ميلاً نحو الأسفل في منحني الطلب في كل سوق. وضع هذه الشركة موصوف في الشكل (١٠-٢). حيث (MC) هو منحني الكلفة الحدية للشركة؛ أما منحني الطلب في سوقها المحلية فهو (AR<sub>h</sub>)، ومنحني الربح الحدي الموافق له فهو (MR<sub>h</sub>). ومنحني الطلب في سوقها التصديرية هو (AR<sub>f</sub>)، ومنحني الربح الحدي هو (MR<sub>f</sub>). تحقق الشركة حداً أعظمياً من إجمالي أرباحها عندما تحقق مبيعاتها في كل سوق مساواة بين الربح الحدي من ذلك السوق والكلفة الحدية (الثابتة) للشركة. ولهذا سوف تعييب كمية قدرها (OQ<sub>h</sub>) في السوق المحلية بتحديد سعرها المحلي بـ (OP<sub>h</sub>)، وسوف تباع في السوق التصديرية كمية قدرها (OQ<sub>f</sub>) بتحديد سعرها التصديري بـ (OP<sub>f</sub>). الشركة ليست ناهية. فالسعران (OP<sub>h</sub>) و (OP<sub>f</sub>) هما سعران يحققان ربحاً أعظمياً على المدى الطويل. ومع ذلك فإن الشركة تخرق النص الأول من قانون «الجات»، لأن سعرها التصديري أدنى من السعر الذي تطلبه عادة في سوقها المحلية<sup>(٩)</sup>.

(٩) لا تستطيع شركة طلب سعرين مختلفين في سوقين ما لم يكن هناك حواجز تجارية بينهما. أما إذا كانت السلع تشحن بحرية من سوق إلى أخرى، فإنه يمكن شراء منتجات الشركة في السوق التصديرية وإعادة شحنها لبيعها في سوقها المحلية. هناك، بالطبع، بعض الحواجز، تتضمن تكاليف النقل والترفات. (في هذا المثال، تحمي الترفات الشركة من نفسها عن طريق حماية سوقها المحلية من سلع الشركة ذاتها).

الشكل (١٠-٢): إغراق السوق من قبل شركة ذات قوة احتكاري



شرح الشكل (١٠-٢) :

للمشركة تكاليف إنتاج ثابتة، ولهذا فإن منحنى الكلفة الحدية لديها هو ( $MC$ ) في كل قسم من أقسام الرسم البياني. وللمشركة قوة احتكارية في كل سوق، ولهذا سوف تحقق ربحاً أعظمياً عند تحقق مبيعاتها مساواة بين الربح الحدي مع الكلفة الحدية. يمثل القسم الأيسر من الرسم البياني سوقها المحلية؛ ومنحنى الطلب فيها هو ( $AR_p$ )، ومنحنى الربح الحدي هو ( $MR_p$ )، وسوف تبيع الشركة ( $OQ_p$ ) بسعر ( $OP_p$ ). أما القسم الأوسط منه فيمثل سوق الشركة التصديري؛ ومنحنى الطلب فيها هو ( $AR_e$ ) ومنحنى الربح الحدي هو ( $MR_e$ )، وسوف تبيع الشركة كمية قدرها ( $OQ_e$ ) بسعر ( $OP_e$ ). وبما أن ( $OP_p$ ) أدنى من ( $OP_e$ ) فإن الشركة سوف تتهم بالإغراق رغم أنها لا تصدر بخسارة لتقطع الطريق على المنافسين الأجانب. أما إذا اضطرت لأن تطلب السعر نفسه في السوقين فإنها سوف تنصرف بالأسلوب الموصوف في الجزء الأيمن من الرسم البياني. حيث المنحنى ( $AR_c$ ) هو حاصل الجمع الأفقي لمنحني الطلب المحلي الأجنبي، في حين أن المنحنى ( $MR_c$ ) هو منحنى الربح الحدي الموافق له. وسوف تبيع الشركة كمية قدرها ( $OQ_c$ ) وتطلب سعراً قدره ( $OP_c$ ) وسوف تبيع كمية قدرها ( $OQ_c$ ) في السوق المحلية و( $OQ_c$ ) في السوق التصديرية. السعر ( $OP_c$ ) أدنى من السعر المحلي ( $OP_p$ ) الذي يحقق ربحاً أعظمياً، ولكنه أعلى من السعر التصديري ( $OP_e$ ) الذي يحقق ربحاً أعظمياً.

ماذا تفعل الشركة إن لم تستطع إغراق الأسواق بمنتجاتها؟ سوف تجمع منحني الطلب المحلي ومنحني الطلب الأجنبي لديها لكي تحصل على منحني الطلب الموحّد ( $AR_C$ ) ومنحني الربح الحدي الموافق له ( $MR_C$ ). وسوف تبيع عندئذ كمية قدرها ( $OQ_C$ ) وتطلب سعراً قدره ( $OP_C$ ). نلاحظ أن ( $OP_C$ ) أعلى من ( $OP_M$ ) وأدنى من ( $OP_A$ ). في هذا المثال يكون للقانون المضاد للإغراق أثر غريب هو إلحاق الضرر بربائش الشركة الأجانب، ولكنه يساعد زبائنها المحليين.

لاختبار كلفة الإنتاج عيبٌ مختلف. إنه يعاقب الشركات التي تتبع القانون الصحيح للتسعير قصير الأجل، عندما ينخفض الطلب مؤقتاً. فلتأمل شركة لديها كلفة إنتاج عالية ثابتة كمثال غموضي لشركات الفولاذ وغيرها من الشركات المنخرطة في صناعات ذات كثافة رأسمالية. عندما ينخفض الطلب بفضل الركود الاقتصادي، أو بسبب حوادث في صناعة الشركات ذاتها، ستغدو الشركة عاجزة عن تغطية كامل تكاليفها. إنها يجب ألا تتوقف عن الإنتاج، على أية حال، إذا كانت تستطيع تغطية تكاليفها المتغيرة، وتبقى لديها ما يغطي بعض تكاليفها الثابتة. ولو كان عليها أن تتوقف كلياً، فإن عليها أن تغطي جميع تكاليفها الثابتة (عن طريق الاقتراض أو تصفية جميع حساباتها النقدية). أما إذا استمرت في العمل، حتى ولو بأسعار منخفضة، واستطاعت تغطية بعض تكاليفها الثابتة فإنها سوف تقلل خسائرها إلى الحد الأدنى. ومع ذلك، سوف تتهم بإغراق السوق لأن أسعار صادراتها ستكون أدنى من إجمال تكاليف الوحدة.

ولجعل الأمور أكثر سوءاً، فإنه غالباً ما يفسر قانون كلفة الإنتاج تفسيراً جائراً. يفترض أن يكون لدى الشركات الأجنبية تكاليف ثابتة وهوامش ربح أعلى من الشركات المحلية. ومن ثم فإن قانون كلفة الإنتاج يبالغ في تقييم الأسعار العادية للسوق المحلية للشركات الأجنبية ويجعل اتهامها بإغراق السوق أكثر احتمالاً. وهكذا أصبح القانون المضاد لإغراق الأسواق طريقاً شعبية للشركات المحلية لتحصل على حماية ضد منافسة الاستيراد.

تضمنت اتفاقية الجات الأصلية نصاً يحظر إعانات التصدير، وذلك للسبب الوارد في الفصل التاسع. فعندما تخفض تعرفاتها، فإنها مؤهلة لأن تتوقع من الحكومات عدم إلغاء التعريفات المتبقية، وهذا ما يكن أن تفعله عملية دعم الصادرات. فإذا كانت الولايات المتحدة تفرض تعرفه قدرها (١٠٪) على الفولاذ المستورد، ولكن البرازيل تقدم إعانة تصدير قدرها (١٠٪) لصناعة الفولاذ لديها، فإن الفولاذ البرازيلي سوف يدخل الولايات المتحدة بسعره التجاري الحر، وبالتالي لن تكون صناعة الفولاذ الأمريكية محمية. إن الاستخدام الواسع النطاق لدعم الصادرات يمكن أن ينسف إطار تحرير التجارة الذي توطد باتفاقية الجات، وبالتالي يؤدي إلى حرب تعرفية.

ومع ذلك تقوم بلدان عديدة بدعم صادراتها بطريقة غير مباشرة. والأمثلة المدرجة في الفصل التاسع تضمنت معدلات مخفضة على قروض التصدير، ومعاملة الأرباح الناجمة عن التصدير معاملة مفضلة فيما يتعلق بالضرائب، وإعانات نواتج مقدمة إلى صناعات التصدير (وبشكل نموذجي، على هيئة إعانات أجور، وحوافز استثمار). هذه الممارسات لم تخطر بموجب اتفاقية الجات، فانتشرت على نطاق واسع. فضلاً عن أن معظم الحكومات تستخدم الإعانات لتحقيق أهداف محلية - لمساعدة المجتمعات أو المناطق المتأثرة بالكساد، وتشجيع تكيف الصناعات المتدهورة وتحديثها، والاحتفاظ بالعمال العاطلين عن العمل، والتقليل من المخاطر البيئية، وتشجيع البحث والتنمية. إن الإعانات الأوربية التي أثارت شكوى صناعة الفولاذ الأمريكية كانت جزءاً من خطة «أزمة» تبتتها الجماعة الأوربية لتحديث صناعة الفولاذ الأوربية. إنها لم تكن إعانات تصدير صريحة.

تبتت جولة طوكيو قانوناً جديداً لإعانات التصدير. فقد توسع نطاق خطر الجات على إعانات التصدير، وتحاول التعامل مع الإعانات المحلية التي لها نتائج مماثلة. تقول الجات إن مثل هذه الإعانات يمكن أن تضر بصناعة ما في بلدان أخرى وربما تلغي منافع الجات التي تعود على تلك البلدان. لا تمنع الحكومات من استخدام مثل هذه الإعانات، ولكنها ينبغي أن تتجنب النتائج العكسية التي تتعرض

لها البلدان الأخرى . فعندما تتضرر صناعات بلدان أخرى نتيجة الإعانات ، يمكن للحكومات تلك البلدان أن تفرض رسوماً تعويضية حتى وإن لم تكن الإعانات إعانات تصديرية حسب التعريف الدقيق لها .

ما زالت إعانتان تصديريتان مسموح بهما حتى الآن ، ولكنهما أصبحتا موضع جدل بشكل متزايد . الأولى هي أن الحكومات يمكنها تقديم إعانة لصادراتها من المنتجات الزراعية ، ما لم تكن حصة هذه المنتجات في الصادرات أكثر من الحصة العادلة المقررة لكل هذه المنتجات في الصادرات الدولية . إن تفسير هذه العبارة أثار نزاعاً مثيراً بين الولايات المتحدة والجماعة الأوربية ، سوف يبحث في الفصل التالي . والثانية هي أن بلداً نامية يمكن أن تدعم صادراتها من المصنوعات ، ولكن عليها أن تخفض هذا الدعم أو تلغيه عندما يصبح «غير منسجم مع حاجات التنمية التنافسية» . تدعي الولايات المتحدة أن بعض البلدان النامية قد تجاهلت هذا الطلب . ففرضت رسوماً تعويضية على الصادرات من الأرجنتين والبرازيل والمكسيك وبلدان نامية أخرى مدعية أن هذه البلدان قد تجاوزت الحاجة إلى استخدام إعانات التصدير .

#### إجراءات لفتح الأسواق الأجنبية :

مع تزايد تعرض الصناعات الأمريكية لمنافسة الاستيراد في سبعينات ومطلع ثمانينات القرن العشرين بدأ الائتلاف السياسي المحلي الداعم لعملية تحرير التجارة بالانهيار . واتخذت خطوات ثلاث لإقامة ائتلاف جديد بفضل اجتذاب الدعم من الصناعات الساعية لزيادة صادراتها . الخطوة الأولى ، هي أن الولايات المتحدة تهتد بالتفاوض على أحكام السياسة التجارية المتعلقة بالخدمات المشابهة لأحكام الجهات المتعلقة بالسلع ، ومن ثم بتحرير التجارة في الخدمات بالمساومة على الحواجز . والخطوة الثانية ، هي أن الكونغرس ألح على أنه ينبغي للمفاوضات

التجارية المستقبلية أن تتحلل من الوعد الذي كان يقطع باستمرار لتحرير التجارة الزراعية . والخطوة الثالثة ، هي أن الكونغرس تبني إجراءات تهدف إلى فتح الأسواق الأجنبية لصادرات الولايات المتحدة واستثماراتها . وسوف يجري تدقيق الخطوتين الأولى والثانية في الفصل التالي عندما ندرس جولة أورغواي من المباحثات التجارية . ستعرض للخطوة الثالثة هنا لأنها تمثل ابتعاداً مثيراً للجدل عن الممارسات التقليدية للسياسة التجارية .

خلافًا للصناعات المنافسة للاستيراد ، لا تتاح عادة للمصدرين وسائل الالتماس لتحرير الصناعة تحريراً نوعياً من الضرر الذي يلحق بها من الممارسات الأجنبية الجائرة . فعندما انخفضت مستويات التعريفات ، أصبح المصدرون أكثر إدراكاً للممارسات الحكومية وممارسات العمل التي تقيد قدرتهم في الوصول إلى الأسواق الأجنبية ، فسعوا لإيجاد سبل لإلغائها .

استجاب الكونغرس بقانون التجارة لعام ١٩٧٤م إلى مشاعر القلق لدى المصدرين . إذ تبني الفقرة (٣٠١) التي منحت الرئيس سلطة اتخاذ إجراءات انتقامية ضد البلدان الأجنبية التي تقيد صادراتها الولايات المتحدة بحواجز لا تعريفية وبممارسات عمل تقييدية . وعملياً فقد شجعت هذه الفقرة الرئيس على التصرف من جانب واحد بدلاً من استخدام أحكام الجهات والإجراءات المتبعة لتسوية النزاعات التجارية . نظر أنصار الفقرة (٣٠١) إلى التهديد بالانتقام على أنه فتاحة كبيرة لعلب السياسة التجارية يستخدمها الرئيس لفتح الأسواق الأجنبية . أما متقيدوها فقد نظروا إلى التهديد على أنه قبر لأحكام القانون الدولي في شؤون السياسة التجارية . يمكن للولايات المتحدة أن تلعب دور الكلب فيوري (Fury) في ذيل الفأر في «اليس في بلاد العجائب» (Alice in Wonderland) ، إذ قال فيوري العجوز الداهية : «سأكون القاضي . سأكون المحلف . سأجرب كل الأسباب وأحكم عليكم بالموت» .



إلا أن شيئاً لم يحدث - ليس فوراً. إذ تراكمت أمام الرئيس أكثر من مئة شكوى بموجب الفقرة (٣٠١) ولكن الرئيس لم يتخذ إجراءات انتقامية إلا في (١٠٪) من هذه الشكاوى. واستبعدت شكاوى أخرى أو تمت معالجتها بشكل غير رسمي عن طريق عقد اتفاقات مع الحكومات الأجنبية ذات العلاقة - وهي اتفاقات لم تكن دائماً لمصدري الولايات المتحدة، كما لم تراعى دائماً.

ووفقاً لذلك تبنى الكونغرس منهجاً أشد في قانون التجارة لعام (١٩٨٨م) فقد أحكم الفقرة (٣٠١) وتبنى شرطاً جديداً عرف عموماً بسوبر (Super 301) يطلب من الرئيس أن يتعرف على الممارسات الأجنبية المجحفة، دون انتظار الشركات الأمريكية كي تقدم شكوى، وأن يتخذ إجراءات إنتقامية في حال عدم استجابة الحكومات الأجنبية استجابة كافية. وطرح الماده الجديدة (سوبر ٣٠١) معياراً «موجهاً بالنتائج» للحكم على مدى تنفيذ الحكومات الأجنبية لوعودها لإنهاء ممارسة جائرة. ذلك المعيار يقيس نجاح الحكومات بتنفيذ وعودها بحجم صادرات الولايات المتحدة، وليس بأعمال الحكومة الأجنبية.

لم تجر متابعة سوى قلة من الحالات متابعه صارمة بموجب الفقرة (سوبر ٣٠١)، ثم انهضت هذه الفقرة عام (١٩٩٠م). ومع ذلك، ظلت المبادئ المتجسدة في هذه الفقرة، بما في ذلك المعيار «الموجه بالنتائج» تتمتع بدعم قوي في الكونغرس وحتى لدى بعض الاقتصاديين الذين يعدونها الطريقة الفعالة الوحيدة للتعامل مع بعض إشكالات السياسة التجارية التي تواجه الولايات المتحدة وخصوصاً الحاجة إلى فتح السوق اليابانية.

لقد لعبت النزاعات التجارية مع اليابان دوراً بارزاً في تشكيل السياسة التجارية للولايات المتحدة، ذلك لأن اليابان تدير فوائض تجارية كبيرة، من جهة، ولأنه ينظر إليها على أنها «مختلفة» عن سواها من اقتصاديات السوق، من جهة ثانية.

في خمسينات وستينات القرن العشرين تركز اهتمام أجنبي على السياسة الصناعية اليابانية. فقد اتهمت وزارة التجارة والصناعة الداخلية (MITI) باستهداف منتجات جديدة كي تصدرها اليابان، وبالتالي تساعد الشركات اليابانية على صناعتها. لا أحد ينكر أن وزارة التجارة والصناعة الداخلية حاولت توجيه التنمية الصناعية وأنها أولت اهتماماً خاصاً لاستخدام تقنيات جديدة. ولكن الوزارة هذه ارتكبت بعض الأخطاء الكبيرة، وربما كان تأثيرها مبالغاً به. فضلاً عن أن بعض جهودها كانت تهدف إلى التعويض عن العيوب الموجودة في الاقتصاد الياباني<sup>(١٠)</sup>.

تلقى معظم شركات التكنولوجيا العالية اليابانية تمويلها من المصارف أو من هيئات مالية حكومية تنزع أن تكون محافظة جداً، بدلاً من الحصول على التمويل من أسواق الأسهم العادية. في الولايات المتحدة... يتنافس أصحاب رؤوس الأموال المضاربون فيما بينهم لتحويل التكنولوجيا [الجديدة] إلى منتجات جديدة، مرسلّة إشارة إلى بقية الاقتصاد بأن هذا هو مجال المكافآت المحتملة. إن وزارة التجارة والصناعة الداخلية تلعب الدور نفسه في اليابان إذ ترسل إشارات إلى المصارف والهيئات من خلال «رؤاها» أي خططها، محرّضة إياها على تحييد استثمارات معينة.

كما أسيء فهم مشروعات (آر) و(دي) [R & D] التعاونية طبقاً لهذه النظرة. إن نظام التربية والتعليم الياباني مع ضمانات الاستخدام طيلة الحياة ينتج باحثين ليسوا مصقولين جيداً في خلفيتهم الفنية كالموظفين الأمريكيين... إذ إن انتقال العاملين والفنيين بين الشركات والتبادل غير الرسمي الذي يعد نموذجاً بين المستخدمين في شركات التكنولوجيا العالية الأمريكية، لا يحدث في اليابان.

---

(١٠) مكتب الميزانية في الكونغرس، مفاوضات الجهات وسياسة الولايات المتحدة التجارية، [واشنطن، دي. سي.: (١٩٨٧)، ص ٥٣ - ٥٥.

تعد عملية التلقيح التكنولوجي المتبادل هذه مركزية في تقدم الولايات المتحدة . ومن أجل تقليدها شجعت وزارة التجارة والصناعة المحلية اليابانية الشركات على الإسهام في البحث التعاوني .

ما زالت الإعانات الحكومية للصناعة اليابانية، سواء من خلال القروض أو عن طريق نظام الضرائب، صغيرة نسبياً . أما في أوروبا والولايات المتحدة فإن برامج الإعانات أكبر بكثير . فضلاً عن أن القسم الأكبر من الإعانات اليابانية يذهب إلى الصناعات المتهاوية . .

إن المهمة الرئيسة للاستهداف الياباني هي منع الأجانب من الوصول إلى السوق [المحلية] حتى تصل الصناعة المحلية النقطة التي لا تعود بحاجة هذا المستوى من الحماية . وحتى في هذه المسألة، ينبغي ألا يُضخم دور الحكومة .

في سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين وُجّهَ اهتمام إلى السياسات والممارسات التي تقيد الوصول إلى الأسواق اليابانية الخاصة . ويعكس هذه السياسات والممارسات الثقافية والدستورية بين اليابان والمجتمعات الصناعية الأخرى والتي تعوق الأجانب الذين يحاولون القيام بأعمال في اليابان . ويعكس بعضها ممارسات العمل والممارسات الرسمية التي تتسم بالتمييز ضد المستورات . إذ تطبق الحكومة والمؤسسات التجارية مواصفات ومعايير سلامة يراها الأجانب قاسية أكثر مما يلزم، كما أن السلع التي يجري فحصها في الخارج يعاد فحصها في اليابان . وبعض هذه المعايير تعد تافهة ومصممة بوضوح لإعاقة الأجانب . فقد قيل ، على سبيل المثال ، إن الثلج الياباني «مختلف» ويتطلب زحافات يابانية!! وأن على لاعبي البيسبول اليابانيين أن يستخدموا مضارب يابانية!! ولكن هناك أحكام وممارسات أخرى لها نتائج أكثر خطورة . وكانت الحكومة اليابانية بطيئة في تطبيق قانون الجات وتوسيع نطاقه على مشتريات الحكومة، كما أن الشركات اليابانية

تجذب باستمرار الموردّين المحليين ، خصوصاً أولئك الذين يتممون إلى كيريستاتهم الخاصة (Keirestu) - وهي أسر الشركات المتدمجة اندماجاً وثيقاً والتي تنظم أنشطة العمل اليابانية .

ما زالت قضايا كهذه موضع بحث منذ سنين عديدة في المفاوضات الخاصة بقطاعات معينة بين واشنطن وطوكيو ، وضمن الإطار الأعم لمبادرة العوائق البنيوية (SII) ، حيث بدأت إدارة بوش المباحثات استجابة للضغط الذي مارسه الكونغرس عندما تبني فقرة «سور ٣٠١» . وكان التقدم بطيئاً ، على أية حال ، لأن الحكومة اليابانية ومجتمع الأعمال يعتقدان أن الاقتصاد الياباني يسير سيراً حسناً جداً ، وهم غير راغبين في إحداث تغييرات لمجرد جعل حياة الأجانب أكثر يسراً - خصوصاً أولئك الذين تعد اقتصادياتهم أقل نجاحاً .

خلاصة :

لقد حدثت تأرجحات طويلة في السياسات التجارية الوطنية . ففي الولايات المتحدة ، ارتفعت التعريفات ارتفاعاً حاداً خلال العقود الثلاثة الأولى من القرن التاسع عشر ، ثم هبطت خلال العقود الثلاثة التالية ، ثم ارتفعت بانتظام منذ اندلاع الحرب الأهلية حتى عشية الحرب العالمية الأولى . وبالمقابل ، تحركت بريطانيا العظمى بسرعة نحو التجارة الحرة خلال النصف الأول من القرن التاسع عشر ، وهو نهج تم التعبير عنه بطريقة درامية بإلغاء قوانين الحنطة ، ولم يتكس نهج الحماية هذا إلى أن حصل الركود الاقتصادي في ثلاثينات القرن العشرين . وأسهمت فرنسا وألمانيا مساهمة متواضعة في التحرك نحو التجارة الحرة التي انطلقت من بريطانيا عن طريق المعاهدات التجارية التي تتضمن قانون «الدولة الأكثر رعاية» ، ولكنهما رفعتا تعريفاتهما أثناء الربع الأخير من القرن عندما واجه المزارعون الفرنسيون والألمان منافسة استيراد وتضامنوا مع أصحاب المصانع في طلب الحماية .

ارتفعت التعريفات ارتفاعاً حاداً بعد الحرب العالمية الأولى على طرفي الأطلسي ووصلت التعريفات الأمريكية ذروتها عام (١٩٣٠م) بإقرار تعرفه هولوي -

سموت . إضافة إلى أن بلداناً عديدة شرعت باستخدام نظام التخصيص وسواه من الضوابط لحماية اقتصادياتها من انتشار الركود . وبدأت عملية تحرير التجارة ثانية عندما طرحت إدارة روزفلت برنامج الاتفاقات التجارية . ولكن هذه العملية قوطعت بنشوب الحرب العالمية الثانية ، ولكنها استؤنفت عام ١٩٤٧م بتوقيع الاتفاقية العامة للتعرفات والتجارة «الجات» وبالجولات الأولى من مفاوضات الجات . لقد أسفرت ضغوط أنصار حماية التجارة خلال خمسينات القرن العشرين في الولايات المتحدة عن تبطيء عملية تحرير التجارة ، ولكنها استعادت زخمها مع تشكيل الجماعة الأوروبية الاقتصادية ، وإقرار قانون التوسع التجاري ، وجولة كيندي حول تخفيضات التعريفات . اتخذ تحرير التجارة في سبعينات القرن العشرين مساراً جديداً . ففي جولة طوكيو حاولت الحكومات تخفيض الحواجز اللاتعرفية جنباً إلى جنب مع التعريفات ، وتم الاتفاق على قوانين سلوك تعالج مبيعات الحكومات ومشترياتها ، والإعانات وإغراق الأسواق .

بيد أن ضغوط أنصار حماية التجارة تعاظمت بقوة في سبعينات القرن العشرين وازدادت كثافة في ثمانينات القرن العشرين عندما أخذ النمو الاقتصادي بالانحدار ، وأخذت البطالة بالارتفاع . وبدأت نقابات العمال ، والصناعات الكبرى في الولايات المتحدة تعاني من منافسة الاستيراد فشرعوا بالبحث عن حماية رغم تقديم إعانات ضبط التجارة وفرض القيود الكمية على المستوردات المصنعة بما فيها المنسوجات ، والفولاذ ، والسيارات . لقد كانت هذه القيود مكلفة للمستهلكين ولم تنجح دائماً في حل إشكالات الصناعات .

كما أسفر تنامي ضغوط أنصار حماية التجارة إلى مزيد من استخدام الرسوم المضادة لإغراق الأسواق والرسوم التعويضية ، وإلى استخدام إجراءات فتح الأسواق بدلاً من إجراءات الجات التقليدية لتسوية النزاعات التجارية . ومن أبرز معالم هذا النهج المتطرف هو اختبار الفعالية «الموجه بالتأثير» المستخدم ضمن فقرة «سور ٣٠١» .

## أسئلة ومساائل :

(١) «مثله كممثل الحماس البريطاني للتجارة الحرة في القرن التاسع عشر، عكس الدعم الأمريكي لتحرير التجارة بعد الحرب العالمية الثانية إيمان أمريكا بسيادتها الصناعية وسعت إلى إدامة تلك الهيمنة عن طريق منع البلدان الأخرى من حماية أسواقها الوطنية، حيث يمكن تطور صناعاتها الخاصة . عندما فشلت هذه الاستراتيجية . تخلت عنها أمريكا» علق على ذلك .

(٢) «يشير الانتاج المتعدد الجنسيات أسئلة حول الغاية الرئيسة من الحماية ومن الجهود المبذولة لتخفيض الحواجز التجارية للبلدان الأخرى . فهل على الولايات المتحدة أن تحاول فتح الأسواق اليابانية لأجهزة الاتصالات عن بعد والتي تبيعها شركة أمريكية ولكنها مصنعة في تايوان؟ وهل ينبغي أن تعارض فرض قيود على الواردات الأوربية من سيارات يابانية مصنوعة في الولايات المتحدة عندما تنافس هذه السيارات السيارات التي تصنعها الفروع الأوربية لشركة فورد وجنرال موتورز؟» علق على ذلك .

(٣) «يقال أحياناً إن هجرة صناعة السيارات اليابانية إلى الولايات المتحدة كانت لبيان أن القيود المفروضة على الواردات من السيارات اليابانية غير مجدية . والواقع أن القيود كانت ناجحة تماماً لأنها حفزت تلك الهجرة» علق على ذلك .

(٤) إن تقديرات تكاليف الحماية المبينة في الجدول (١٠-٥) مبنية على صيغة جرى تكييفها من جدول وارد في الملاحظة (٢-١) من الفصل الثاني . لماذا ينبغي تكييفها؟ وما هي المعلومات التي تحتاجها لتغطيتها تقديرات عديدة؟ .

(٥) «ينبغي أن تتركز إعانة ضبط التجارة على الشركات بدلاً من العمال . إذ ينبغي مساعدة الشركات التي تتضرر بمنافسة الاستيراد من أجل تحديث معاملها ومنتجاتها، وينبغي تشجيع شركات أخرى على فتح معامل في مجتمعات

فقدت فيها الوظائف بسبب منافسة الاستيراد . ربما يكون من الأفضل التفكير في إطار السياسة الإقليمية بدلاً من السياسة الصناعية» علق على ذلك .

(٦) عدل الشكل (١٠-٢) لإنتاج حالة تجعل فيها عملية التسعير الهادف إلى تحقيق ربح أعظمي ، شركة ما تطلب أسعاراً أعلى في سوقها التصديرية أكثر مما تطلب في سوقها المحلية .

(٧) أجر نقاشاً لصالح المعيار «الموجه بالنتائج» وضدهُ للحكم على مدى تنفيذ بلد ما وعدّها بإلغاء الحواجز التجارية الخفية .





## مستقبل النظام التجاري

مدخل :

لقد طرحت أحداث سبعينات القرن العشرين وثمانيناته تهديدات وتحديات جديدة للنظام التجاري الذي أقيم في العقود التالية للحرب العالمية الثانية . درس بعضها في الفصل العاشر . فتحرير التجارة عرض الصناعات الأقدم إلى منافسة جديدة الأمر الذي أسفر عن ظهور ضغوط وقائية في الولايات المتحدة والجماعة الأوربية ، أدى ذلك بدوره إلى استخدام حواجز تجارية لا تعرفية باستمرار وإلى فرض رسوم ضد إغراق الأسواق ورسوم تعويضية . كما خفضت الدعم السياسي للنظام التجاري الموجود ، خصوصاً في الولايات المتحدة . وهكذا نتج برنامج سياسة تجارية جديد ، مع التأكيد على فتح الأسواق الأجنبية عن طريق التهديد بالانتقام ، وبوعد تحرير التجارة الزراعية ، ووعد بتوسيع نطاق نظام السياسة التجارية ليشمل التجارة الدولية في الخدمات .

هنالك تغيرات كبرى أخرى حدثت في الاقتصاد العالمي طرحت مزيداً من التحديات . فالنمو السريع في الانتاج المتعدد الجنسيات أثار أسئلة حول أهداف ونتائج السياسات التجارية التقليدية . فعندما تصنع الشركات اليابانية السيارات في الولايات المتحدة ، فمن الذي تجري حمايته بالحواجز التجارية التي تقيد عدد السيارات المستوردة من اليابان؟ وكيف ينبغي للجماعة الأوربية أن تعامل السيارات اليابانية المصنعة في الولايات المتحدة؟ - هل تعاملها كسيارات يابانية ، أم كسيارات

أمريكية؟ كيف يمكن للسيارات التجارية أن ترفد بشكل فعال التنمية الاقتصادية في آسيا وأفريقيا وأمريكا اللاتينية؟ هل ينبغي أن تستمر البلدان النامية في اتباع استراتيجيات منطوية نحو الداخل تحمي بها أسواقها المحلية من المنافسة الأجنبية، أم عليهم أن يتحولوا إلى استراتيجيات منفتحة على العالم الخارجي، الأمر الذي يعرض صناعاتها إلى منافسة عالمية؟ وكيف ينبغي لبلدان أوروبا الوسطى والشرقية بما في ذلك بلدان الاتحاد السوفياتي القديم أن تندمج في الاقتصاد العالمي؟ وما هو مدى سرعة اندماجها بالمجتمع الأوروبي والتحامها به؟ وأي منها يتوقع أن تكون أعضاء في الجماعة الأوروبية؟

إن تطور المجتمع الأوروبي وتوقيع اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية الذي ربط الولايات المتحدة بكندا وبالمكسيك قد أثار أيضاً مجموعة أخرى من الأسئلة. فهل تهدد الاتفاقات الإقليمية نظام الجات وتندرج بوجود منطقة تنافس وصراع بين الكتل التجارية؟ أم أن هذه الاتفاقات تعد وسيلة واعدة لتوسيع نطاق تحرير التجارة وتعميقها؟

هناك قضايا أخرى تلوح في الأفق. ما هو مدى الشوط الذي ينبغي أن تقطعه البلدان لتناغم سياساتها الاقتصادية لكي تحمي ثمار تحرير التجارة وتجنب الصراعات التجارية؟ فهل على اليابانيين أن يصبحون «مثلنا تماماً» عن طريق إنهاء الممارسات المتعلقة بالأعمال والتي تعد غير مشروعة في الولايات المتحدة أو أوروبا؟ أم هل علينا أن نصبح نحن «مثلهم تماماً» عن طريق تشكيل شراكة بين الحكومة والصناعة لتطوير تقنيات ومنتجات جديدة؟ هل علماء البيئة وأنصارها محقون في اتهام التجارة الدولية والاستثمار الدولي بأنهما يهددان بنسف المعايير البيئية؟

القضايا :

من المستحيل تغطية كل هذه التساؤلات في فصل واحد حتى ولو كان لدينا إجابات واضحة عليها. ولكننا سنلازم معظمها أثناء دراستنا لقضايا واسعة أربع، هي :

- \* ما الذي يمكن توقعه من جولة أوروغواي إذا ما اكتملت أو عندما تنجز؟
  - \* هل ستفرد الكتل الإقليمية عملية تحرير التجارة العالمية أم هل ستعمل ضدها قتبلاها؟
  - \* كيف يمكن للتجارة أن ترفد النمو الاقتصادي في البلدان النامية، وعملية التحول الاقتصادي في أوروبا الوسطى والشرقية .
  - \* أي الإشكالات ستبرز أكثر أهمية في برنامج السياسة التجارية بعيدة المدى للولايات المتحدة أو في برنامج السياسة التجارية العالمية .
- جولة أوروغواي :

لدى تعاضم الضغوط الوقائية في ثمانينات القرن العشرين ، وظهور إشكالات سياسية جديدة في المقدمة ، شرعت الحكومات بالتخطيط لبده جولة جديدة من المفاوضات التجارية ضمن إطار الجات . وكانوا يدركون أنهم لا يستطيعون إنهاءها لسنوات عديدة ، ولكنهم اعتمدوا على المنهج نفسه لمنع الحالة من التدهور . وقد خدمت جولة طوكيو هذه الغاية . وبما أن الحكومات استطاعت أن تعد بأن الجولة سوف تعالج اهتمامات صناعاتهم ، استطاعت هذه الحكومات أن ترجى اتخاذ خطوات لتقييد منافسة الاستيراد أو فتح الأسواق الأجنبية .

كانت الولايات المتحدة الداعية الرئيسة لجولة جات جديدة ، وكان لديها برنامج طموح . فقد سعت لتحرير التجارة الزراعية ، وتطوير نظام سياسة تجارية للمخدمات ، وتحسين قوانين الجات فيما يتعلق بمشتريات الحكومات ، وإغراق الأسواق ، والحماية من الضرر ، وتقوية وسائل الجات في تسوية النزاعات التجارية ، وذلك لمواجهة نقد الكونغرس ، وتجنب الحاجة إلى التصرف من طرف واحد بموجب الفقرة (٣٠١) من قانون التجارة لعام (١٩٧٤م) .

انضمت استراليا وكندا وغيرهما من البلدان المصدرة الكبرى للمنتجات الزراعية إلى الولايات المتحدة في الرغبة في تحرير التجارة الزراعية ؛ وشاركت

الولايات المتحدة في اعتراضاتها على السياسة الزراعية العامة التي تتبعها الجماعة الأوروبية. أما اليابان فقد أرادت إيجاد سبل أفضل لمعالجة النزاعات لأنها كانت الهدف الرئيس للعوائق التصديرية الاختيارية (VERs) والحواجز التجارية المماثلة للبلدان الأخرى. ولكنها كانت معارضة لتحرير التجارة الزراعية لأنها تغطي مزارعيها حماية شديدة؛ إذ حظرت استيراد الأرز كلياً، وفرضت تعرفات عالية على القمح واللحم وسواهما من المنتجات الزراعية، على الرغم من أنها تعتمد اعتماداً كبيراً على الواردات من هذه المنتجات. كما كانت اليابان متخوفة أيضاً من تحرير التجارة في الخدمات المالية، الأمر الذي سوف يضطرها لفتح أسواق طوكيو المالية إلى المصارف وشركات السندات المالية.

كان للبلدان النامية برنامج خاص بها. إذ كانوا يشكون، لأسباب وجيهة، أن جولات تخفيض التعريفات السابقة لم تول اهتماماً كافياً لحاجاتهم. والواقع، أن تلك الجولات قد «رفعت» النسب الحقيقية للحماية على بعض صادرات تلك البلدان، وخفضت التعريفات على العديد من المواد الخام تخفيضات أشد مما خفضت عن السلع المصنعة التي تستخدم تلك الخامات بما في ذلك المنسوجات وغيرها من السلع التي تصدرها البلدان النامية. كما كان لديهم أمل في إلغاء اتفاقية المنسوجات المتعددة (MFA). وعارضت هذه البلدان تحرير التجارة في الخدمات لأن المصارف الأجنبية وشركات التأمين الأجنبية سوف تأتي لتهيمن على أسواقها. فضلاً عن أنها عارضت الإجراءات الهادفة إلى حماية المخطوطات، والامتيازات، وغيرها من أشكال الملكية الذهنية. إذ خشي بعض هذه البلدان من أن تؤدي مثل هذه الإجراءات إلى حرمانها من اكتساب تقنيات جديدة، وخشي بعضها الآخر أن تخسر الأعمال المربحة - مثل طباعة الكتب، والأشرطة، وبرامج الحواسيب، وموضات المصممين.

جاءت أشد المقامات للجولة الجديدة من الجماعة الأوروبية التي كان لديها سببان للقلق. الأول، أنها كانت قد شرعت في إيجاد سوقها الداخلية الوحيدة، وأرادت أن تنجز هذه المهمة قبل فتح عمليات جديدة مع العالم الخارجي وبما عزز

قلقها الاعتقاد بأن البلدان الأخرى تريد جولة جديدة للجات من أجل منع الجماعة الأوربية من خلق ما يسمى بـ «أوربا القلعة» كما بنت سوقها المنفردة. أما السبب الثاني، فهو خشية الجماعة الأوربية، بحق، بأن سياستها الزراعية المشتركة كانت الهدف الرئيس لخطط الولايات المتحدة لتحرير التجارة الزراعية.

وبعد اجتماعات عديدة كُرِّست لتخطيط اجتماعات مستقبلية، تم التوصل إلى اتفاق عام (١٩٨٦م) في بونتاديل إيست (Punta del Este) في الأوروغواي، على بدء جولة جديدة للجات، عرفت باسم «جولة الأوروغواي». وعدت الحكومات ألا تتخذ إجراءات تجارية جديدة يمكن أن تعطل المفاوضات، وتبنت برنامجاً طموحاً. إذا كانت ستجرى تخفيضات جديدة على التعريفات، بما في ذلك تخفيضات على منتجات ذات أهمية خاصة للبلدان النامية، وتخفيضات تجريها الدول النامية بنفسها، وتحرير التجارة الزراعية، وإجراء تحسينات على قوانين الجات المتعلقة بإغراق الأسواق، والإعانات، والحماية من الضرر، وتصميم أساليب أفضل لفض النزاعات التجارية<sup>(١)</sup>. أما المساومات على الخدمات، فكانت ستجرى منفصلة مراعاة لقلق البرازيل والهند وغيرهما من البلدان النامية، التي كانت تخشى أن تضطر لتحرير التجارة في الخدمات للحصول على ما يريدون في تجارة السلع.

كان يفترض أن تنتهي جولة أوروغواي بحلول نهاية عام (١٩٩٠م)، وتعهّد الكونغرس أن يعدّ الاتفاق صفقة واحدة بموجب مجريات «مسار سريع» التي تمنع الكونغرس من تغيير الاتفاق بطرق ربما تقلب الميزان الذي تحقق في المفاوضات. وباقترب الوقت النهائي المحدد، توقفت الجولة، ووصلت إلى طريق مسدود بسبب الخلافات حول التجارة في المنتجات الزراعية. سمعت واشنطن للإلغاء كل السياسات الزراعية المشوّهة للتجارة - وهو موقف غير واقعي سوف يعارضه

(١) بما أن التعريفات المفروضة على كثير من السلع كانت بالفعل منخفضة، فقد وافقت الحكومات على دراسة خيار «الصفر - مقابل - الصفر»، الذي ربما يلغي التعريفات كلياً، ولكنها لم توافق سلفاً على إلغاء قيود التصدير الاختيارية (VERs) وغيرها من الحواجز اللا تعريفية. كما عطي البرنامج قضايا عديدة أخرى، بما فيها إجراءات تتعلق بالتجارة وتؤثر على المستثمرين الأجانب، وإجراءات لحماية الملكية الفردية.

المزارعون الأمريكيون؛ وكانت الجماعة الأوروبية وأغية في إجراء تغييرات في السياسة الزراعية المشتركة، لا أن تلغيها. كما أن اليابان رفضت إلغاء الحظر على واردات الأرز. استمرت المباحثات حول موضوعات اتفاق مبدئي لجعل فترة اتفاقية المنسوجات المتعددة (MFA) أكثر من عشر سنوات. بيد أن المساومات الصعبة حول تخفيضات التعريفات لم تكن قد بدأت في حين كان كل واحد ينتظر انتهاء الطريق المسدود بشأن التجارة الزراعية.

#### تحرير التجارة الزراعية :

كانت النزاعات بشأن السياسات الزراعية، تتركز، قبل عشرين عاماً، حول الحواجز المفروضة على واردات المنتجات الزراعية للمناطق المعتدلة، أساساً - والإجراءات التي استخدمتها الولايات المتحدة والجماعة الأوروبية كانت لدعم الأسعار المحلية للحبوب واللحم ومنتجات الألبان وغيرها من السلع. كانت الولايات المتحدة تخشى أن تقوم السياسة الزراعية المشتركة للجماعة الأوروبية (CAP) بتخفيض حصة المزارعين الأمريكيين من الأسواق الأوروبية. لم تحل هذه النزاعات ومع ذلك أخذت نزاعات جديدة تجلب مزيداً من الانتباه. فأسعار المنتجات الزراعية العالية خلقت فائضاً ضخماً في أوروبا، فاستخدمت الجماعة الأوروبية إعانات التصدير لتبع هذه المنتجات في الأسواق العالمية. وكان المزارعون الأمريكيون والأوروبيون يناقشون في أسواق غيرهما منافسة أشد مما يناقشون في أسواق بعضهما البعض وكانوا يستغيضون عن صادرات بلدان أخرى بصادرات من تلك الأسواق. ولتعتيد الأمور، أصبحت بلدان عديدة مستوردة للغذاء، كالهند، ذات اكتفاء ذاتي فيما يتعلق بالعديد من المنتجات الزراعية. هنالك قحط في أفريقيا ولكن ليس هنالك نقص عالمي في الغذاء.

تنعكس نتائج سياسات الجماعة الأوروبية بوضوح في الجدول (١١-١). لقد أصبحت الجماعة الأوروبية ذات اكتفاء ذاتي فيما يتعلق بمعظم المنتجات الزراعية، ولديها فوائض كبيرة للتصدير من القمح والسلع العديدة الأخرى. ونرى أثر الإعانات التصديرية التي تقدمها الجماعة الأوروبية في الجدول (١١-٢) الذي يتتبع تطور أسهم المصدرين الرئيسيين من تجارة الحبوب العالمية.

لقد ارتفع نصيب الجماعة الأوربية من متوسط (٧,٨٪) في الفترة من (١٩٧٨ - ١٩٨٣ م) إلى متوسط (٧,١٣٪) في الفترة من (١٩٨٧ - ١٩٩١ م). في حين هبط نصيب الولايات المتحدة هبوطاً حاداً من الفترة ما بين (١٩٧٨ - ١٩٨٣ م) إلى الفترة (١٩٨٣ - ١٩٨٧ م)، ولكنها انتعشت بعد ذلك عندما شرعت الولايات المتحدة بدعم صادراتها الخاصة من الحبوب. ومع ذلك كان نصيب الولايات المتحدة في الفترة ما بين (١٩٨٧ - ١٩٩١) أقل مما كان في الفترة ما بين (١٩٧٨ - ١٩٨٣). والواقع كان هبوط نصيب الولايات المتحدة خلال الفترة كلها موازياً تماماً لارتفاع نصيب الجماعة الأوربية.

الجدول (١١-١): الاكتفاء الذاتي للجماعة الأوربية فيما يتعلق بسلع زراعية مختارة (الانتاج كنسبة مئوية من الاستهلاك)

| المنتج                     | ٦٩/١٩٦٨ | ٧٩/١٩٧٨ | ٨٩/١٩٨٨ |
|----------------------------|---------|---------|---------|
| القمح .....                | ٠٩٤     | ١٠٨     | ١٢٣     |
| الجاوادر .....             | ١٠٠     | ١٠٨     | ١٠٦     |
| الحنطة .....               | ٠٤٥     | ٠٦٠     | ٠٩٥     |
| السكر .....                | ٠٨٢     | ١٢٤     | ١٢٤     |
| الخضار .....               | ٠٩٨     | ٠٩٤     | ١٠٦     |
| لحم البقر ولحم العجل ..... | ٠٩٠     | ١٠٠     | ١٠٤     |
| دواجن .....                | ١٠١     | ١٠٥     | ١٠٥     |

المصدر : مارغريت كيلي (Margaret Kelly) وأن كيني مك غيرك (Anne Kenny Mc Guirk) وغيرهما، قضايا وتطورات في السياسة التجارية الدولية [واشنطن، دي. سي. صندوق النقد الدولي، (١٩٩٢ م)]؛ معطيات عام ٦٩/١٩٦٨ تغطي بلجيكا وفرنسا وإيطاليا وألمانيا ولوكسمبرغ والأراضي المنخفضة؛ ومعطيات عام ٧٩/١٩٧٨ تضيف الدنمارك وإيرلندا والمملكة المتحدة؛ ومعطيات عام ٨٩/١٩٨٨ تغطي جميع بلدان الجماعة الأوربية الاثني عشرة (أي: تلك المدرجة أعلاه مضافاً إليها اليونان والبرتغال وإسبانيا).

لقد تعمق الصراع على التجارة الزراعية لأنه نشأ من خلافات أساسية بين سياسة الولايات المتحدة الزراعية وسياسة أوروبا الزراعية. إذ وضع كل منهما نصب عينيه «أسعاراً مستهدفة» من أجل تحديد الكميات التي بموجبها سوف يدعمون دخول مزارعيهم، ولكنهما كانتا تقدمان الدعم بطرق مختلفة.

ففي الولايات المتحدة يتلقى المزارعون «تعويضات عجز» (اقتصادي) عندما تكون أسعار القمح وغيره من الحبوب أدنى من أسعارهم المستهدفة. إن الحكومة لا تدعم أسعار السوق بشراء الحبوب، وهكذا فإنها لا تراكم الفوائض. وتجري المحافظة على بقاء كلفة البرنامج منخفضة بفضل فرض تخفيضات في الأرض المزروعة، والتي يطلب فيها من المزارعين أن يبقوا جزءاً من أراضهم جانباً غير مزروعة<sup>(٢)</sup>.

أما في أوروبا، فإن الجماعة الأوروبية تشتري القمح والحبوب الأخرى عندما تكون أسعار السوق لتلك المنتجات أدنى من الأسعار المستهدفة. وبما أن الأسعار المستهدفة وأسعار السوق في أوروبا ما زالت أعلى من الأسعار العالمية، فقد استخدمت الجماعة الأوروبية التعريفات (المعروفة بالرسوم المتحولة) لتحول دون انخفاض أسعار الجماعة الأوروبية؛ إذ بدون فرض تلك التعريفات، ستجد الجماعة الأوروبية نفسها تدعم الأسعار العالمية، وليس فقط الأسعار الأوروبية. كما قامت الجماعة الأوروبية بدعم الصادرات لتقييد حجم فوائضها، فارتفعت كلفة الميزانية

(٢) هناك أسلوب آخر من الدعم ما زال متوافراً. ذلك أن هيئة القروض السلعية (CCC) (Commodity Credit Corporation) تمنح قروضاً للمزارعين يسدونها نقداً أو عينياً. فعندما تكون أسعار السوق أدنى من الأسعار التي يستطيع بموجبها المزارعون أن يسدوا القروض عينياً، فإنهم يمدون محصولهم إلى هيئة القروض السلعية. وفي السنوات الأخيرة جمعت الهيئة (CCC) أسعار تسديد القروض أدنى من أسعار السوق. في عام للحاصل (١٩٩١)، مثلاً كان قد حدد السعر المستهدف بـ (٤) دولارات لبوشل القمح، وكان متوسط سعر السوق (٢,٦١) دولاراً، وكان سعر التسديد (١,٩٥) دولاراً فقط لكل بوشل. (كان يعوض الفرق بين الأسعار المستهدفة وأسعار السوق بدفع تعويضات عجز بلغ متوسطها (١,٢٨) دولاراً للبوشل). ما زال نظام هذه الهيئة سارياً على منتجات عديدة أخرى مثل البذور الزيتية وبعض منتجات الألبان، أما أسعار لحم البقر والسكر فتدعم بالتعريفات والتحصيص.



لذلك المعونات بأكثر من (٦٥٪) خلال ثمانينات القرن العشرين بزيادة تربو على (١٠,٥) مليار دولار عام (١٩٩١م).

وبما أن الأسعار المستهدفة لدى الجماعة الأوربية ما زالت مرتفعة تماماً، فإن كلفة السياسة الزراعية المشتركة للجماعة ما زالت أعلى بكثير من كلفة البرنامج الأمريكي الموافق لها، ومعظم هذه الكلفة تحملها المستهلكون على هيئة أسعار أعلى.

يقارن الجدول (١١-٣) مستويات دعم دخول المزارعين في أوروبا، واليابان، والولايات المتحدة باستخدام مقياس مشترك - كان ينبغي على المزارعين المدعومين بالإعانات أن يتلقوا هذه الإعانات للحفاظ على دخولهم ثابتة إذا ما ألغيت جميع أشكال الدعم الأخرى<sup>(٣)</sup>.

الجدول (١١-٣): البرامج الزراعية مقدرة بدلالة مكافئات إعانات المتجين (النسبة المئوية من مجمل الانتاج الزراعي)

#### المتوسطات

| البلد            | ١٩٨٣ - ١٩٨٥ | ١٩٨٦ - ١٩٨٨ | ١٩٨٩ | ١٩٩٠ |
|------------------|-------------|-------------|------|------|
| الجماعة الأوربية | ٣٥          | ٤٨          | ٤١   | ٤٨   |
| اليابان          | - ٦٥        | ٧٥          | ٧١   | ٦٨   |
| الولايات المتحدة | ٢٥          | ٣٩          | ٢٩   | ٣٠   |

المصدر: نفسه كمصدر الجدول (١١-١).

(٣) كانت مكافئات الإعانات لعام (١٩٩٠م) أعلى في البلدان الأوربية الأخرى، وتراوح بين (٤٦٪) و(٥٩٪) في النمسا والسويد على التوالي إلى (٢٧٪) في فنلندا، و(٧٧٪) في النرويج، و(٧٨٪) في سويسرا. ربما تكون هذه المستويات العالية من الدعم من أقصى القضايا السياسية التي تواجه البلدان المعنية عندما يشعرون في التفاوض من أجل الانضمام إلى الجماعة الأوربية.

أما الجدول (١١-٤) فيقسم تكاليف البرنامج الأوروبي والبرنامج الأمريكي بين المستهلكين ودافعي الضرائب، ويبين كذلك التكاليف لقاء كل فرد. وكان نصيب المستهلكين الذي يدفعونه في أوروبا ضعف ما يدفعه المستهلكون في أمريكا تقريباً، وكانت كلفة الفرد الواحد أكثر بمقدار الثلث.

الجدول (١١-٤): مجمل التحويلات إلى الزراعة (يقدر الإجمالي، وتقدر المكونات بمليارات الدولارات، وتقدر الكلفة لقاء كل فرد بالدولارات)

| البلد             | مدفوع من قبل |            |               |
|-------------------|--------------|------------|---------------|
|                   | الإجمالي     | المستهلكون | دافعو الضرائب |
| الجماعة الأوروبية | ١٣٣,٤        | ٨٥,١       | ٤٨,٣          |
| الولايات المتحدة  | ٧٤,١         | ٢٧,٩       | ٤٦,٢          |
|                   |              |            | ٤٠٥           |
|                   |              |            | ٢٩٥           |

المصدر: نفسه كمصدر الجدول (١١-١)؛ اقتطعت الرسوم المفروضة على المنتجات الزراعية من التكاليف إلى دافعي الضرائب.

لقد أقلقت الكلفة المتزايدة للسياسة الزراعية المشتركة الحكومات الأوروبية لسنوات عديدة، فرحب بعضها بالمواجهة مع الولايات المتحدة بوصفها فرصة للتعامل مع مشكلة سوف تحتاج إلى اهتمام بدون جولة أوروغواي. بيد أن فرنسا وحفنة من بلدان الجماعة الأوروبية عارضت أي تخفيض في مستوى الدعم وأي تغيير جوهري في الأسلوب. يتمتع المزارعون الفرنسيون بنفوذ أكبر بكثير مما يناسب عددهم. على أية حال، وافقت الجماعة الأوروبية عام (١٩٩٢) مبدئياً على إصلاح سياستها الزراعية المشتركة بتخفيض الأسعار المستهدفة، والتحول إلى استخدام تعويضات المعجز (الاقتصادي) وتخفيض مساحة الأراضي المزروعة بدلاً من دعم

الأسعار؛ ومهد هذا الاتفاق الطريق إلى عقد اتفاق مع الولايات المتحدة<sup>(٤)</sup>. قبلت الولايات المتحدة، بعد إسقاط مطالباتها بإلغاء كل السياسات الزراعية المشتركة للجماعة الأوروبية، المقرنة بتخفيضات حجم صادرات الجماعة الأوروبية المدعومة، وبالقيود التي فرضت على التكلفة المالية للإعانات. وبالمقابل، اتفقت الجماعة الأوروبية مع الولايات المتحدة على إقناع بلدان أخرى بما فيها اليابان لتعديل سياساتها الزراعية - باستخدام التعريفات بدلاً من نظام التحصيص، وبتخفيض دعم الأسعار الزراعية.

ويتحطم العقبات التي سدت الطريق أمام المفاوضات حول التجارة الزراعية، انطلقت بقية المفاوضات بحماس، بيد أن بعض القضايا ظلت بحاجة إلى حل مثل الخلافات حول تخفيض التعريفات، وإلغاء حواجز أخرى من طريق التجارة وتوقيع قوانين الجات. وما زال هناك عمل كثير لا بد من القيام به في إطار تحرير التجارة في مجال الخدمات.

#### تحرير التجارة في الخدمات :

عندما نفكر في التجارة الدولية، فإننا نركز عادة على التجارة في السلع. ولكن انظر إلى الجدول (١١-٥) حول تجارة الولايات المتحدة في الخدمات. ففي

(٤) لقد تأخر الاتفاق وكاد يخرج عن مساره بسبب المواجهة بشأن إعانات الجماعة الأوروبية للبذور الزيتية إذ اكتشفت لجنتان من لجان الجات أن هذه الإعانات تتنافى مع قوانين الجات، ولكن مثل هذه الاكتشافات ليست ملزمة، ورفضت الجماعة الأوروبية تخفيض الإعانات. على أية حال، هددت الولايات المتحدة في نوفمبر (تشرين ثاني) (١٩٩٢م) بفرض تعريفات انتقامية على الخمور البيضاء، وانتشر حديث عن «حرب تجارية» بين الولايات المتحدة وأوروبا. أما بلدان الجماعة الأوروبية الأخرى فقد أقيمت فرنسا بالموافقة على التوصل إلى حل توافقي بشأن البذور الزيتية والقضايا الزراعية - التجارية الأكبر. (إن المصير النهائي لثل هذا الحل يعتمد بالطبع على ما تسفر عنه جولة أوروغواي بوجه الإجمال. فإذا لم تكن نتائج الجولة جذابة فيما يتعلق ببلدان الجماعة الأوروبية، فإن فرنسا ربما تنضمهم بالتوصل من الحل التوافقي المتعلق بالتجارة الزراعية.

عام (١٩٩١م) كسبت الولايات المتحدة (١٥٢) مليار دولار من مبيعات الخدمات (غير خدمات رأس المال التي تكسب أسهماً وفوائد)؛ وهذه الكمية تساوي أكثر من ربع إجمالي ما حصلت عليه الولايات المتحدة من السلع والخدمات معاً. فضلاً عن أن التجارة في الخدمات قد نمت بسرعة أكثر من نمو التجارة في السلع. إذ ارتفعت الدخول من التجارة في السلع بمقدار (٧٥٪) بين عامي (١٩٨١م) و(١٩٩١م)، بيد أن الدخول من التجارة في الخدمات ارتفعت بمقدار (٢٣٠٪) إضافة إلى أن الأرقام الواردة في الجدول (١١-٥) تقلل من أهمية الخدمات لأنها تتعامل فقط مع التجارة عبر الحدود. هنالك بعض الخدمات ينبغي تقديمها كلياً، في مصنع المشتري الخاص بهم أو في مكتبهم. ومن ثم، فإن صادرات الولايات المتحدة من هذه الخدمات ينبغي أن تقدمها الفروع الأجنبية للشركات الأمريكية، أما الواردات فينبغي أن تقدمها الفروع الأمريكية للشركات الأجنبية. الجدول (١١-٦) يبين هذه الأمور<sup>(٥)</sup>.

---

(٥) إن الصفقات المبينة في الجدول (١١-٦) غير مشمولة في الجدول (١١-٥)، ولكن الدخل الذي تولد عنها سوف يظهر في النهاية كدفعات دخول استثمارية - الدخول المدفوعة إلى الشركات الأمريكية من قبل فروعها الأجنبية، وتلك التي دُفعت إلى الشركات الأجنبية من قبل فروعها الأمريكية. تبحث هذه الأمور في الفصل الثاني عشر الذي يشرح حساب ميزان المدفوعات، كما تبين في الجدول (١٩-١) من الفصل (١٩) الذي يتتبع تاريخ ميزان المدفوعات الأمريكي. إن الجدول (١١-٦) يستخدم معطيات عام (١٩٨٩م) لأن المعطيات الحديثة لا تعطي تفصيلات كثيرة كهذه. عندما تقدم شركات قليلة تقارير إحصائية إلى وزارة التجارة الأمريكية فإنها تجمع الأرقام بطريقة تحمي سرية التقارير الفردية. واتباع هذه الأسلوب في معطيات (١٩٩٠) لتجنب كشف مبيعات الشركات الكندية الفردية التي تباع التأمين في الولايات المتحدة، ومبيعات بعض الشركات المنخرطة في تجارة التجزئة. ولكنه لم يتبع في معطيات عام (١٩٨٩م) لأن عدداً أكبر من الشركات كانت مشمولة.

الجدول (١١-٥)

تجارة الولايات المتحدة في الخدمات، (١٩٩١) [بمليارات الدولارات]

| البند                           | الدخول | المدفوعات |
|---------------------------------|--------|-----------|
| السفر والنقل :                  |        |           |
| السفر .....                     | ٤٨,٨   | ٣٧        |
| أجور مسافرين .....              | ١٥,٦   | ١٠,٦      |
| أجور شحن .....                  | ٠٧,٢   | ١١,٩      |
| خدمات موانئ .....               | ١٥,٣   | ١٠,٤      |
| نقلات أخرى .....                | ٠١,١   | ٠٠,٩      |
| ضرائب ورسوم رخص :               |        |           |
| بين أعمال مندمجة .....          | ١٤     | ٢,٩       |
| بين فرقاء آخرين .....           | ٣,٨    | ١,١       |
| خدمات خاصة أخرى :               |        |           |
| بين أعمال مندمجة .....          | ١٤,٦   | ٩,٦       |
| بين فرقاء آخرين .....           | ٣١,٨   | ١٥,٦      |
| ثقافة .....                     | ٥,٧    | ٠,٧       |
| تمويل وتأمين .....              | ٦,٨    | ٥,١       |
| اتصالات عن بعد .....            | ٢,٨    | ٥,٦       |
| خدمات أعمال، ومهنية، وفنية .... | ١٠,٤   | ٢,٦       |
| جميع الخدمات الأخرى .....       | ٦,١    | ١,٦       |
| المجموع .....                   | ١٥٢,٢  | ١٠٠       |

المصدر : وزارة التجارة للولايات المتحدة، «مسح العمل الحالي»، أيلول (سبتمبر)، ١٩٩٢؛  
إن المعادلات التجارية بين الأعمال المتدمجة هي مدفوعات عبر الحدود فقط، وليس  
إجمالي مبيعات الخدمات للأعمال المعنية.

إن الحواجز التجارية المتعلقة بالخدمات تختلف عن الحواجز التجارية المتعلقة بالسلع . إذ قليل من الخدمات تلك التي تخضع لنظام التخصيص أو التعريفات . إنها تخضع ، بدلاً من ذلك ، إلى قيود متنوعة متأصلة بعمق في التشريعات المحلية .

إن الحواجز التجارية المتعلقة بالخدمات تختلف عن الحواجز التجارية المتعلقة بالسلع . إذ قليل من الخدمات تلك التي تخضع لنظام التخصيص أو للتعريفات . إنها تخضع ، بدلاً من ذلك ، إلى قيود متنوعة متأصلة بعمق في التشريعات المحلية . فبعض هذه القيود هو تقييد مباشر ؛ فالسفن الأجنبية محظور عليها نقل حمولات من ميناء أمريكي إلى ميناء أمريكي آخر ، كما ينبغي للسفن الأمريكية أن تحمل السلع المباعة من قبل الحكومة الأمريكية أو التي تقدمها إعانات . والمصارف الأجنبية والمؤسسات المالية الأجنبية الأخرى لا يسمح لها بفتح فروع لها في بعض البلدان أو الانخراط في خطوط عمل معينة . وشركات التأمين الأجنبية لا يسمح لها ببيع سندات تأمين ل مواطني البلدان الأخرى . كما أنه لا يسمح للمهندسين والمحامين والمحاسبين ومسؤوليهم من المهنيين ببيع خدماتهم في البلدان الأجنبية ، ولا حتى للفروع المحلية لشركات بلدانهم الخاصة . هنالك خدمات عديدة محكمة التنظيم . فالنقل الجوي الدولي ، مثلاً ، محكوم بشبكة من الاتفاقات الثنائية . فالخطوط الجوية لبلد ما تستطيع استخدام الموانئ الجوية لبلد آخر فقط إذا كانت الخطوط الجوية لتلك البلد قد منحت حقوقاً مماثلة ؛ كما أن أجور الطيران ، وعدد الرحلات مضبوطة بإحكام ، فلا يسمح للخطوط الجوية الأجنبية أن تنقل ركاباً بين أمكنة محلية .

وبما أن الحواجز المتعلقة بتجارة الخدمات تتخذ أشكالاً عديدة جداً ، فإن تحرير التجارة في الخدمات لا يمكن أن يتم بالتقنيات ذاتها التي تستخدم في تحرير التجارة السلعية . فالمشكلة أكثر تعقيداً لأن بعض البلدان لديها حواجز أكثر من سواها . والواقع أن الولايات المتحدة التي تسعى لبيع مزيد من الخدمات وتؤدي ، بالتالي تحرير التجارة الخدمية لديها قيود على هذه التجارة أقل مما لدى معظم البلدان الأخرى . لذلك من الصعب تحديد التبادلية ، والأصعب من ذلك التوصل إليها .

الجدول (١١-٦) : مبيعات الخدمات من قبل الفروع الأجنبية  
لشركات أمريكية، والفروع الأمريكية لشركات  
أجنبية، (١٩٨٩م) [بمليارات الدولارات]

| صناعة الفرع                     | من قبل فروع أجنبية<br>لشركات أمريكية | من قبل فروع أمريكية<br>لشركات أجنبية |
|---------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| بتروöl                          | ٦                                    | ٢,٣                                  |
| تصنيع                           | ١٣,٣                                 | ٧,٩                                  |
| تجارة بالجملة وبالمفرق          | ١٥                                   | ٣,٤                                  |
| تمويل باستثناء الأعمال المصرفية | ٨,٩                                  | ٤,٦                                  |
| تأمين                           | ١٨,٢                                 | ٣٢,٦                                 |
| عقارات                          | ١,١                                  | ١١,٣                                 |
| حواسيب ومعالجة معطيات           | ٥,٦                                  | ١,٦                                  |
| صور متحركة وأشرطة تلفزيون       | ٣,٦                                  | ٣,٦                                  |
| هندسة وإدارة                    | ٧,٤                                  | ٣,٢                                  |
| نقل                             | ٣,٧                                  | ٦,٥                                  |
| قطاعات خدمة أخرى                | ١٢,٨                                 | ١٢,٦                                 |
| سوى ذلك <sup>(١)</sup>          | ٣,٦                                  | ٤,٤                                  |
| المجموع                         | ٩٩,٢                                 | ٩٤,٢                                 |

المصدر : مصدر الجدول (١١-٥) نفسة . لا يؤدي التفصيل إلى زيادة المجموع بسبب التدوير .

(١) تتضمن الزراعة، والمناجم، والإنشاءات، والاتصالات، والمنافع العامة .

وأخيراً، كانت بعض البلدان تريد استثناء قطاعات معينة من المفاوضات . فالولايات المتحدة، مثلاً، سعت لاستثناء الخدمات البحرية من أجل إبعاد المراكب الأجنبية عن التجارة الساحلية للولايات المتحدة<sup>(٦)</sup>.

لقد أنتجت جولة أوروغواي اتفاقية حول الخدمات مؤلفة من جزأين . جزء يعالج المبادئ الرئيسة، والآخر يحتوي على التزامات بقطاع - مقابل - قطاع تغطي التجارة في الخدمات المالية، والاتصالات عن بعد، والسفر الجوي، وبعض الخدمات المهنية التي يقدمها أفراد . يجسد الاتفاق الأساسي ثلاثة مبادئ . الأول هو قانون «الدولة الأكثر رعاية» الهادف إلى تجنب التفرقة بين الشركاء التجاريين (ولكنه ينطبق فقط على البلدان التي تصادق على اتفاقية الخدمات، وليس على جميع بلدان الجات) . أما المبدأ الثاني والثالث فهما يعكسان الطبيعة الخاصة لخدمات عديدة لا يمكن شحنها عبر الحدود، ولكن يجب تقديمها محلياً في البلدان المستوردة . وتضمن الاتفاق «حق التأسيس» و«مبدأ المعاملة القومية» . وهذان البلدان معاً يحددان حق الشركة الأجنبية أو الفرد الأجنبي أن ينشئ عملاً بالشروط ذاتها التي ينشئ بموجبها المقيم عملاً، دون أن يتعرض للتمييز بموجب قوانين البلد المضيفة وأنظمتها أو أن يعامل من قبل محاكمها معاملة مختلفة .

---

(٦) إن عملية تحرير التجارة في الخدمات المصرفية معقدة أيضاً بسبب الحاجة إلى التأكد من أن البلدان المساهمة سوف تلتزم بالدليل الدولي المتعلق بالمراقبة المصرفية . ففي عام (١٩٧٥م) دخلت البلدان الصناعية الكبرى، العاملة برعاية «مصرف التسويات الدولية» (BIS) [the Bank for International Settlements] في «اتفاقية» حول الإشراف المصرفي، والتي تخضع المصارف المتخرطة في نشاط دولي لإشراف قائم على أساس موحد، فالبلد التي يوجد فيها المكتب الرئيس للمصرف تعد مسؤولة عن تدقيق أنشطة المصرف الدولية . وقد أحكمت هذه الاتفاقية عام (١٩٩٢م) بعد فشل بنك التسليف والتجارة العالمي (BCCI) الذي كان مكتبه الرئيس في لوكسمبرغ وكان يقوم بكثير من أعماله في لندن وجزر سيمان (Cayman) . إذ انخرط المصرف بعمليات احتيال كبيرة لتغطية خسائره، وتجنب الكشف بفضل استغلاله لفجوات في شبكة الإشراف . فضلاً عن أن البلدان الكبرى قد اتفقت على معيار مشترك لقياس كفاءة رأس مال المصرف .



وهناك اتفاقية منفصلة تتعامل مع حماية الملكية الفكرية . إنها توسع نطاق حماية الامتيازات والمخطوطات بما في ذلك حماية حق الامتياز فيما يتعلق بالبراءات الحاسوبية وحماية للمخطوطات فيما يتعلق بالبرامج الحاسوبية ، وتحظر استخدام أسماء ماركات شهيرة دون تحويل بذلك .

سوف يعتمد النجاح النهائي لهذه الاتفاقات الجديدة على عدد البلدان التي تصادق عليها ومن ثم تتخذ خطوات لتمرير أنظمتها الخاصة . ولسوء الحظ هناك بعض البلدان سوف لا تصادق عليها .

تسوية النزاعات التجارية :

إن تعهدات الحكومات ضمن الجات ملزمة شرعياً . فكيف تفرض ؟ عندما تنصرف حكومة بطرق تبدو خرقاً لتعهداتها ، يمكن للحكومات الأخرى أن تطلب تعيين هيئة الجات لتحقيق في الأمر وإصدار توصيات بشأنه . تقدم الهيئة تقريرها إلى مجلس الجات ، الذي ينتهي عادة توصياتها . ولكن لا بد للحكومة المتهمه أن توافق على تشكيل الهيئة وعلى توصياتها ، حتى وإن أوصت باتخاذ إجراءات انتقامية ضد الحكومة المتهمه . هذه هي حكاية الكلب فيوري (Fury) والفأر المقلوب رأساً على عقب . إذ تختار الحكومة المتهمه القاضي والمحلفين ، وتستطيع استخدام النقض ضد قراراتهم . فضلاً عن أن الإجراءات يمكن أن تستغرق سنوات .

يعد قرار الكونغرس في الولايات المتحدة بتبني الفقرة (٣٠١) انعكاساً لعدم الرضا عن منهج الجات في فض النزاعات التجارية ، كما أسهم في إقناع الحكومات الأخرى بالحاجة إلى الإصلاح . إذ إن الجات خير من ترك الأمور في يدي الولايات المتحدة . فتبنت الجات عام (١٩٨٩م) إجراءات جديدة ، بانتظار إنجاز جولة أوروغواي وإجراء إصلاحات أكثر دقة . قيدت هذه الإجراءات قدرة الحكومة المتهمه على سد الطريق أمام تشكيل الهيئة ، ولكنها لم تقيد قدرتها على تعطيل الإجراءات الانتقامية ضدها . أما جولة أوروغواي فقد ذهبت إلى أبعد من ذلك إذ قيدت قدرة الحكومة المتهمه على منع الانتقام منها . كما أنجزت مسودة ميثاق لمنظمة

التجارة المتعددة الأطراف [Multilateral Trade Organization (MTO)] لكي  
تدير الجات بطريقة أكثر فعالية .

### المنهج الإقليمي لتحرير التجارة :

لقد ورد ذكر الجماعة الأوروبية مراراً وتكراراً في هذا الفصل والفصول  
السابقة له ، كما ورد ذكر ترتيب إقليمي ثان هو اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا  
الشمالية في بداية هذا الفصل . وهناك ترتيبات إقليمية أخرى في طريق التشكل أو  
البحث في أمريكا اللاتينية وآسيا ، كما يمكن انضمام مزيد من البلدان إلى الجماعة  
الأوروبية قبل نهاية العقد .

لماذا تشكل البلدان ترتيبات إقليمية؟ كيف تؤثر تلك الترتيبات على الخارجين  
عنها؟ هل تتجه نحو كتل تجارية دولية؟ هل سيساعد ذلك النوع من العالم على  
تحرير التجارة الدولية أم سيعيقها؟ لدى علماء الاقتصاد إجابات عن بعض هذه  
الأسئلة ، ولكن بعضها الآخر ما زال موضع جدل حار .

### نظرية الاتحادات الجمركية :

تعد الجماعة الأوروبية اتحاداً جمركياً كاملاً البناني . إذ ليس بين أعضائها أية  
حواجز تجارية ، وكل بلدانها تفرض تعرفه خارجية مشتركة على التجارة مع البلدان  
الأخرى ؛ ويتكلمون بصوت واحد في مفاوضات الجات .

إن الاتحادات الجمركية معقدة من الناحية التحليلية لأنه يمكن دراستها من  
وجهات نظر مختلفة - من موقف كل عضو على انفراد ، ومن وجهة نظر العضوية  
الجماعية ، ومن وجهة نظر البلدان الخارجية ، ومن زاوية العالم كله . تعد الاتحادات  
الجمركية هامة تاريخياً وسياسياً لأنها لعبت أدواراً جوهرية في تشكيل الدول القومية  
وتعزيزها ، بما في ذلك الولايات المتحدة . فدستور الولايات المتحدة قد أقام اتحاداً  
جمركياً بتحويل الكونغرس صلاحية «تنظيم التجارة مع الأمم الأجنبية ، وبين  
الولايات العديدة» وحرّم الولايات من «فرض أية ضريبة أو رسوم على الواردات أو

الصادرات . . .<sup>(٧)</sup> استخدم بسمارك (Bismark) اتحاداً جمركياً يدعى زولفرين (Zollverein) ليخضع الولايات الألمانية الصغيرة للسيادة البروسية . ومعاهدة روما التي أنشأت الجماعة الأوروبية الاقتصادية قد نُظر إليها على أنها الخطوة الأولى نحو توحيد أوروبا اقتصادياً وسياسياً . وفي كل من هذه الأمثلة كان الاتحاد الجمركي وسيلة لغاية أكبر ، وكان لها ، أيضاً ، نتائج اقتصادية هامة .

كان يعقوب فاينر (Jacob Viner) ، العالم الاقتصادي الأمريكي ، أول من حلل الاتحادات الجمركية تحليلاً دقيقاً ، وحدد طريقتين يمكن للاتحاد الجمركي أن يؤثر بموجبها على الأنماط التجارية وتوزيع الموارد<sup>(٨)</sup> .

«سيكون هناك سلع . . . سيقوم أحد أعضاء الاتحاد الجمركي الآن باستيرادها حديثاً من العضو الآخر ، مع أنه لم يكن سابقاً يستورد شيئاً إطلاقاً لأن سعر المنتج المحلي المدعوم كان أدنى من السعر في أي مصدر أجنبي مضافاً إليه الرسوم . يعد هذا الانتقال في موضع الإنتاج بين بلدين انتقالاً من نقطة عالية التكلفة إلى نقطة أقل تكلفة ، وهو انتقال يحبذه التاجر الحر ويؤيده ، باعتباره خطوة في الاتجاه الصحيح على الأقل ، حتى وإن حولت التجارة العالمية الإنتاج إلى مصدر ما زالت تكاليفه أقل .

(٧) أشار جاكسون في محكمة العدل العليا ، في هود مقابل دوموند (Hood Vs Du Mond) ٣٣١ الولايات المتحدة ٥٢٥ ، ١٩٤٩] ، إلى أن «الغاية الوحيدة التي من أجلها بادرت فرجينيا بالحركة التي أدت في النهاية إلى إنتاج الدستور ، كانت أخذ تجارة الولايات المتحدة بعين الاعتبار ؛ ولتفحص الأوضاع ذات العلاقة وتجارة الولايات المعنية ؛ وللنظر في حقيقة أن وجود نظام منسجم في علاقاتها التجارية ضروري لمصالحها المشتركة ولإنسجامها الدائم ، ومن أجل تلك الغاية عينت الجمعية العمومية لفرجينيا في كانون ثاني ( يناير ) عام ١٧٨٦ مندوبين واقترحت عقد لقاءات بينهم وبين مندوبين من ولايات أخرى . . . إن رغبة الآباء والأجداد لتوحيد أنظمة التجارة الخارجية والداخلية توحيداً فيدرالياً تناقض نزعتهم الغيورة إلى الاحتفاظ بالسيادة على شؤونهم الداخلية . ليست هناك سلطة فيدرالية أخرى يفترض أن تكون ضرورية جداً على صعيد عالمي ، وليست هناك سلطة ولاية أخرى قد تم التخلي عنها قوياً» .

(٨) يعقوب فاينر ، «قضية الاتحادات الجمركية» ، (نيويورك ، منحة كارنيجي للسلام العالمي ، ١٩٥٠م) ص ٤٣ .

وسوف تكون هناك سلع أخرى سيستوردها الآن وحديثاً أحد أعضاء الاتحاد الجمركي من عضو آخر، في حين كان يستوردها قبل إقامة الاتحاد الجمركي بينهما من بلد ثالثة لأن تلك البلد كانت المصدر الأرخص الممكن لتزويد هذه السلع حتى بعد دفع رسوم عليها. فانتقال موضع الانتاج الآن ليس انتقالاً بين بلدين عضوين ولكن بين بلد ثالثة أقل كلفة والبلد الأخرى الأعلى كلفة والعضو في الاتحاد الجمركي. وهذا الانتقال هو من النوع الذي يحبذ دعاء الحماية التجارية، ولكنه ليس من النوع الذي يوافق عليه التاجر الحر الذي يفهم منطق عقيدته الخاصة.

أطلق فايئر على النتيجة الأولى اسم «إحداث التجارة» وأطلق على الثانية اسم «التنوع التجاري». وقال: عندما تسود النتيجة الأولى «إحداث التجارة» يرفع الاتحاد الجمركي رفاه أعضائه جماعياً ويرفع الرفاه العالمي، أيضاً. ربما يعاني أحد الأعضاء من خساره رفاه، ولكن الكسب الذي يحققه الأعضاء الآخرون يفرق تلك الخسارة. أما البلدان الخارجية فينبغي أن تعاني من خسارات في الرفاه، ولكن الكسب الذي يحققه الاتحاد سوف يفوق تلك الخسارات. وعندما تسود النتيجة الثانية («التنوع التجاري») فإن الاتحاد ربما يخفض رفاه أعضائه جماعياً وكذلك رفاه العالم بأكمله.

لقد اهتم كثير من الأدب المكتوب حول الاتحادات الجمركية والذي ظهر في فجر إسهام فايئر بتصحيح عيوب ثلاثة. لم يُبين فايئر كيف يوازن «إحداث التجارة» «بالتنوع التجاري». فضلاً عن أن الفرق بينهما يميل إلى الانهيار عندما نسقط افتراضاً متضمناً في مناقشته هو أن كل السلع يجري إنتاجها بموجب نظام غلة الحجم الثابتة. وأخيراً لم يحسب تحليله حساباً لتأثير الاستهلاك التي لعبت دوراً كبيراً جداً في تحليلنا للتعريفات. يمكن شرح الخطوط الرئيسة للتحليل المعدل بالعودة إلى الحالة المدروسة سابقاً. فلننظر الآن إلى الاتحاد الجمركي بين بريطانيا وبرتغال مركزين على التجارة في النبيذ.

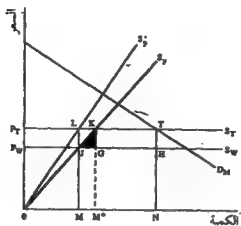
يبين الشكل (١١-١) وضعاً يسفر فيه الاتحاد عن «التنوع التجاري». إن منحني الطلب البريطاني على واردات النبيذ هو ( $D_M$ ). [لنتذكر أن هذا النوع من

المنحنيات يُعيّن الفروق بين الطلب المحلي والعرض المحلي، ولهذا فإن الحركة النازلة على امتداد ( $D_W$ ) تتضمن زيادة في الاستهلاك، الأمر الذي يؤدي إلى رفع فائض المستهلك؛ وانخفاضاً في الانتاج، ويؤدي كذلك إلى تخفيض فائض المنتج]. أما منحنى العرض فيما يتعلق بالنيبذ الأتي من البرتغال فهو ( $S_P$ )، ومنحنى العرض فيما يتعلق بالواردات من بقية العالم ( $ROW$ ) [Rest of the World] فهو ( $S_W$ ). قبل تشكيل الاتحاد الجمركي، كانت بريطانيا تفرض تعرفه بنسبة ( $P_T P_W / P_T$ )  $OP_W$ . إنها توزيع منحنى العرض للواردات من البرتغال إلى ( $S_P$ ) وتوزيع منحنى العرض للواردات من بقية العالم ( $ROW$ ) إلى ( $S_T$ ). ومن ثم يكون السعر في بريطانيا ( $OP_T$ )، ويكون إجمالي الواردات ( $ON$ )، والواردات من البرتغال ( $OM$ ). ويكون ريع التعرفة البريطانية ( $P_W HTP_T$ ).

عندما تقيم بريطانيا والبرتغال اتحاداً جمركياً، يدخل النيبذ البرتغالي مُعفى من الرسوم. لذلك يغدو ( $S_P$ ) منحنى العرض ذا العلاقة لأن المنتجين البرتغاليين يقبضون ثمن النيبذ في بريطانيا بدلاً من السعر البريطاني ناقصاً التعرفة. وإذا ما بنى الاتحاد التعرفة البريطانية على واردات النيبذ، فإن منحنى العرض المتعلق بالواردات من بقية العالم ( $ROW$ ) يبقى في ( $S_T$ ). إذن في هذه الحالة الخاصة لا يتغير سعر النيبذ في بريطانيا، وبالتالي لا يتغير الاستهلاك المحلي ولا الانتاج المحلي. ويظل إجمالي الواردات ثابتاً. بيد أن الواردات من البرتغال ترتفع إلى ( $OM^*$ ) مزينة كمية مساوية لها من بقية العالم ( $ROW$ ). وأخيراً ينخفض ريع التعرفة البريطانية بمقدار ( $P_W GKP_T$ ).

لماذا تمثل هذه النتائج «التنوع التجاري»؟ يمكن تقدير المصدر للواردات الزائدة من البرتغال بالمنطقة الموجودة تحت منحنى العرض البرتغالي، وهي ( $MJKM^*$ ). أما تكلفة المصدر للواردات التي تزيحها فهي المنطقة المواقفة والواقعة تحت منحنى العرض من بقية العالم ( $ROW$ )، وهي ( $MJGM^*$ ) والتي هي أقل من تكلفة الواردات الزائدة من البرتغال بمقدار ( $JKG$ ). إن الاتحاد الجمركي يحول الطلب من مصدر منخفض الكلفة إلى مصدر عالي الكلفة.

الشكل (١١-١): تنوع التجارة في اتحاد جمركي



الشكل (١١-١):

منحنى الطلب البريطاني على واردات النبيذ هو ( $D_M$ )؛ ومنحنى العرض فيما يتعلق بالنبيذ من البرتغال هو ( $S_P$ )، ومنحنى العرض من بقية العالم (ROW) هو ( $S_W$ ). معدل التعرفة البريطانية هي ( $P_T P_W / O P_W$ ) وتوزيع منحنى العرض البرتغالي إلى ( $S_P$ ) ومنحنى العرض المتعلق بـ (ROW) إلى ( $S_T$ ). السعر في بريطانيا هو ( $O P_T$ ) والواردات الإجمالية ( $O N$ ) والواردات من البرتغال ( $O M$ ). تجمع بريطانيا من ريع التعرفة ما قدره ( $P_W H T P_T$ )، وعلى الواردات من البرتغال ما قدره ( $P_W J L P_T$ )، وعلى الواردات من بقية العالم (ROW) ( $J H T L$ ). تشكل بريطانيا والبرتغال اتحاداً جمركياً ويتبنيان التعرفة البريطانية على النبيذ. وبالتالي يصبح ( $S_P$ ) منحنى العرض ذا العلاقة للنبيذ الأجنبي من البرتغال. وبما أن السعر لا يتغير في بريطانيا فإن إجمالي الواردات يظل ( $O M$ ) بيد أن الواردات من البرتغال ترتفع من ( $O M$ ) إلى ( $O M^*$ ) مزية كمية مساوية من الواردات من بقية العالم. وينخفض ريع بريطانيا من التعرفة بمقدار ( $P_W G K P_T$ ) لأن بريطانيا تجمع فقط ( $G H T K$ ) على الواردات من (ROW). وكلفة المنشأ للواردات الزائدة من البرتغال هي ( $M J K M^*$ ). وكلفة المنشأ للواردات التي تزيحها هي ( $M J G M^*$ ) والتي هي أقل بمقدار ( $J K G$ ). يعد تخفيض عائد التعرفة خسارة رفاهية لبريطانية، وتعهد الزيادة في فائض المنتج البرتغالي ( $P_W J K P_T$ ) كسباً رفاهياً للبرتغال، و( $J K G$ ) هي خسارة الرفاه للاتحاد. لا توجد تغييرات في فائض المستهلك أو فائض المنتج في (ROW) وبالتالي لا يتغير رفاهها.

فضلاً عن أنه في مثل هذه الحالة الخاصة، تقدّر الزيادة في إجمالي كلفة المنشأ خسارة الرفاه فيما يتعلق بالعالم بوجه عام. وفيما يلي نتائج الرفاه المختلفة :

(١) : بما أن الاستهلاك والانتاج ثابتان في بريطانيا، فلا يوجد أي تغيير في فائض المستهلك أو فائض المنتج. ولكن ربح التعرفة ينخفض بمقدار  $(P_WGKP_T)$ . وهذا يقيس خسارة الرفاه لبريطانيا.

(٢) : هنالك زيادة في فائض المنتج البرتغالي بسبب الزيادة في الصادرات إلى بريطانيا والسعر الذي يدفع للموردين البرتغاليين. إنه  $(P_WJKP_T)$  ويقاس كسب الرفاه للبرتغال.

(٣) : إن النتيجة الرفاهية على الأعضاء جماعياً هي مجموع النتائج الواقعة على كل عضو في الاتحاد الجمركي. وهي بالتالي كسب البرتغال ناقصاً خسارة بريطانيا والتي تبلغ خسارة قدرها  $(JKG)$ .

(٤) : وبما أن السعر العالمي للتبذ ثابت في هذه الحالة الخاصة فلا تكون هناك تغييرات في فائض المستهلك أو فائض المنتج في الـ  $(ROW)$  وليس هناك تغير في رفاهها.

(٥) : إن النتيجة الرفاهية للعالم كله هي مجموع النتائج المترتبة على الاتحاد وعلى بقية بلدان العالم  $(ROW)$ . فهي في هذا المثال، إذن، تساوي الخسارة المترتبة على الاتحاد.

تصوغ الملاحظة (١١-١) النتائج الرفاهية هذه بدلالة الأسعار والكميات ومعدل التعرفة البريطانية.

ولقياس النتائج الرفاهية للاتحاد بشكل شامل علينا النظر إلى سوق القماش تماماً كما ننظر إلى سوق التبذ، فإذا ما كانت الظروف مماثلة في تلك السوق، فإن النتائج سوف تشابه تلك التي حصلنا عليها من الشكل (١١-١). إذ سوف تربح بريطانيا، وسوف تخسر البرتغال، وسوف يخسر الاتحاد. ولن يكون هناك تغير في الرفاه لدى  $(ROW)$  بحيث تكون النتيجة المترتبة على العالم كله مساوية لخسارة

الاتحاد . فإذا ما أخذنا سوقين معاً فإننا سوف نقرب كثيراً من النتيجة التي حصل عليها فاينر . أي عندما يؤدي الاتحاد إلى تنوع تجاري ، فإن أحد عضوي الاتحاد أو كليهما يجب أن يخسر ، والاتحاد إجمالاً ينبغي أن يخسر ، والعالم كله يجب أن يخسر .

### الملاحظة (١١-١)

#### مؤثرات الاتحاد الجمركي ذي التنوع التجاري في الرفاه

في الشكل (١١-١) خسارة الرفاه لبريطانيا هي  $(P_W G K P_T)$  والتي يمكن كتابتها  $(P_W P_T \times P_W G)$  . ولكن  $(P_W P_T)$  هي نفسها  $(t P_W)$  حيث  $(t)$  مُعدل التعرف و  $(P_W)$  السعر العالمي ، كما أن  $(P_W G)$  هي نفسها  $(O M^*)$  أو  $(M_p + \Delta M_p)$  حيث  $(M_p)$  هي  $(O M)$  الكمية الأولية للواردات من البرتغال ، و  $(\Delta M_p)$  هي  $(M M^*)$  التغير في تلك الكمية . لذلك يكون التغير الرفاهي في بريطانيا على النحو التالي :

$$W_B = - P_W (M_p + \Delta M_p) t$$

إن الكسب الرفاهي للبرتغال هو  $(P_W J K P_T)$  الذي يمكن كتابته  $(P_W J L P_T)$  مضافاً إليه  $(J L K)$  . ولكن  $(P_W J L P_T)$  هو  $(P_W P_T \times P_W J)$  حيث  $(P_W J)$  تساوي  $(O M)$  و  $(J L K)$  تساوي  $[1/2 (P_W P_T \times L K)]$  حيث  $(L M)$  تساوي  $(M M^*)$  . لذلك فإن التغير الرفاهي في البرتغال يكون على النحو التالي :

$$W_P = P_W (M_p + 1/2 \Delta M_p) t$$

النتيجة الرفاهية المترتبة على الاتحاد إجمالاً هي مجموع النتائج المترتبة على بريطانيا والبرتغال :

$$W_U = W_B + W_P = - P_W (1/2 \Delta M_p) t$$

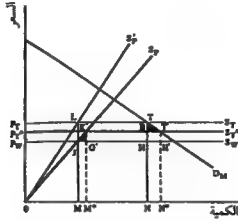
وهذه هي أيضاً النتيجة المترتبة على الرفاه العالمي لأن رفاه (ROW) لا يتغير .



يتم «إحداث التجارة» عندما يؤدي اتحاد جمركي إلى تخفيض الإنتاج المحلي عالمي الكلفة في إحدى البلدان الأعضاء في الاتحاد. وهذا يحدث عندما يؤدي تشكيل الاتحاد إلى تخفيض السعر المحلي للمنتج، وهناك طريقتان يمكن للاتحاد أن يفعل ذلك. الأولى، هي أن الأعضاء يستطيعون الاتفاق على تعرفه خارجية أدنى من التعرفة القومية السابقة التي كانت تفرضها البلد الموردة. والثانية، إحلال الواردات من العالم الخارجي محل الإنتاج المحلي. الاحتمال الثاني يعد أكثر إمتاعاً إذ يتضمن تحسناً في معدلات التبادل التجارية لدى الاتحاد ويؤدي إلى إعادة توزيع الرفاه العالمي لصالح الاتحاد. كما أن شرحه يعد أكثر صعوبة لوجود مزيد من المكونات العديدة لتعديلات الرفاه. فلنركز إذن على الاحتمال الأول.

يعيد الشكل (١-٢) إنتاج الوضع الأولي الموصوف بالشكل (١-١). فبريطانيا تستورد (ON) نبيذاً، جزء من هذه الكمية قدره (OM) من البرتغال، والباقي من بقية العالم (ROW)، ومعدل التعرفة البريطانية هي (PTPW/OPW). وعندما تشكل بريطانيا والبرتغال اتحاداً جمركياً فإنهما يحددان تعرفتهما المشتركة بالنسبة الأدنى وهي (PT\*PW/OP\*P)، فيهبط سعر النبيذ في بريطانيا إلى (OP\*T). ولهذا يرتفع إجمالي واردات بريطانيا إلى (ON\*). وبما أن الواردات من البرتغال لا تدفع تعرفات فإنها ترتفع إلى (OM\*) والتي تتضمن تحويلات تجارياً؛ إذ يجري إنتاج الواردات الزائدة من البرتغال بكلفة مصدر أعلى من كلفة مصدر الواردات من بقية العالم (ROW). [الفرق في الكلفة هو (JK'G) الأقل من (JKG) في الشكل (١-١١) لأن انخفاض السعر البريطاني للنبيذ يقيد الزيادة في الواردات من البرتغال]. ويمكن للواردات من (ROW) أن ترتفع أو تنخفض اعتماداً على حجم الزيادة في إجمالي الواردات البريطانية وعلى حجم الزيادة في الواردات من البرتغال.

الشكل (١١-٢) : إحداث التجارة وتنويعها في اتحاد جمركي



شرح الشكل (١١-٢) :

إن الوضع الأولي هو نفسه كما في الشكل (١١-١). وعندما تشكل بريطانيا والبرتغال اتحاداً جمركياً، فإنهما تتبينان تعرفه أدنى على الواردات من (ROW) وقدرها  $(P_T^*P_W/OP_W)$ . يهبط سعر النسيج في بريطانيا إلى  $(OP_T^*)$  ويرتفع إجمالي الواردات البريطانية من (ON) إلى  $(ON^*)$ ، ولكن الواردات من البرتغال ترتفع من (OM) إلى  $(OM^*)$  لأنها لا تدفع أية تعرفه. يجري إنتاج هذه الواردات الزائدة بكلفة مصدر أعلى من الواردات من بقية العالم (ROW)، وفرق الكلفة هو  $(JK^*G^*)$ . وسوف ترتفع الواردات من (ROW) إذا ما فاقت  $(NN^*)$  وهي الزيادة في إجمالي الواردات،  $(MM^*)$  الزيادة في الواردات من البرتغال. إن للزيادة في إجمالي الواردات البريطانية نتائج إنتاجية واستهلاكية عادية، كما يجري إنتاج الواردات التي تحمل محل الإنتاج البريطاني بكلفة منشأ أدنى سواء كانت الواردات من البرتغال أو من (ROW). ريع التعرفه هو  $(G^*K^*T^*H^*)$ . ونتيجة ذلك على الرفاه ذات شقين؛ الأول الكسب  $(P_T^*T^*TP_T)$  وهو الفرق بين ارتفاع فائض المستهلك وانخفاض فائض المنتج. والشق الثاني هو تغير ريع التعرفه الذي هو  $(P_WHTP_T)$  ناقصاً  $(G^*K^*T^*H^*)$ . ولكن يمكن كتابة  $(P_T^*T^*TP_T)$  على النحو التالي  $(P_T^*BT^*TP_T)$  مضافاً إليها  $(T^*TB)$  ويمكن كتابة التغير في ريع التعرفه كالاتي

(HH'TB) ناقصاً ( $P^*_{T}BTP_T$ ) ناقصاً ( $P_WG'K'P^*_T$ ). ويجمع هذه الحدود نحصل على إجمالي التغير في الرفاه البريطاني. إنه (TB) زائداً (HH'TB) ناقصاً ( $P_WG'K'P^*_T$ ) التي يمكن أن تكون موجبة أو سالبة. أما النتيجة الرفاهية في البرتغال فهي زيادة في فائض المنتج ( $P_WJK'P^*_T$ ) وهكذا نكسب البرتغال من الاتحاد. ويمكن كتابة كسبها كالاتي ( $P_WG'K'P^*_T$ ) ناقصاً ( $JK'G'$ ) وتكون خسارة بريطانيا هي ( $P_WG'K'P^*_T$ ). ولهذا فإن النتيجة الرفاهية المترتبة على الاتحاد تكون (TB) زائداً (HH'TB) ناقصاً ( $JK'G'$ ) ويمكن أن تكون موجبة أو سالبة. ولكن ينبغي أن تزيد (HH'TB) على (TB) عندما تكون (HH') تساوي (JG') على الأقل، والتي يمكن أن تتحقق برفع إجمالي الواردات البريطانية بمقدار الواردات البريطانية من البرتغال على الأقل. ليس هناك تغير في رفاه بقية العالم (ROW) لأنه ليس هناك تغير في السعر العالمي للنيذ.

تعكس الواردات البريطانية الإجمالية النتائج المترتبة على الانتاج والاستهلاك، وتتضمن النتيجة المترتبة على الانتاج «إحداث التجارة»، والواردات التي تحل محل الانتاج المحلي يجري إنتاجها بكلفة أقل سواء جاءت الواردات من البرتغال أو من بقية العالم (ROW). إن ريع التعرفة هو ( $G'K'TH'$ ). وفيما يلي النتائج المترتبة على الرفاه:

(١) للنتيجة الرفاهية في بريطانيا مكونان: الأول هو الكسب ( $P^*_{T}T'TP_T$ ) والذي هو أيضاً الفرق بين الزيادة في فائض المستهلك والانخفاض في فائض المنتج. ويمكن كتابته على النحو التالي ( $P^*_{T}BTP_T + BTT$ ). أما المكون الثاني فهو التغير في ريع التعرفة والذي هو الفرق بين ( $P_WHTP_T$ ) و ( $G'K'TH'$ ) ويمكن كتابته كالاتي:

$$(HH'TB - P^*_{T}BTP_T - P_WG'K'P^*_T)$$

ويجمع المكونين نحصل على إجمال التغير في الرفاه البريطاني الذي يكتب كالاتي :

$$(T^*TB + HH^*TB - P_WG^*K^*P^*_T)$$

ويمكن أن يكون موجباً أو سالباً .

(٢) النتيجة الرفاهية في البرتغال هي الزيادة في فائض المنتج  $(P_WJK^*P^*_T)$ ، وهكذا تكسب البرتغال من الاتحاد الجمركي .

(٣) النتيجة الرفاهية المترتبة على الأعضاء هي مجموع النتائج في بريطانيا والبرتغال . ولكن مكسب البرتغال يمكن أن يكتب  $(-P_WG^*K^*P^*_T)$  و  $(JK^*G^*)$  ويُعد  $(P_WG^*K^*P^*_T)$  جزءاً من خسارة بريطانيا . لذلك تكون النتيجة الرفاهية المترتبة على الاتحاد إجمالاً هي  $(T^*TB + HH^*TB)$  والتي يمكن أن تكون موجبة أو سالبة . ولنلاحظ أن  $(HH^*TB)$  ينبغي أن تكون أكبر من  $(BTT^*)$  عندما تكون  $(HH^*)$  مساوية لـ  $(JG^*)$  على الأقل ويتحقق ذلك عندما يزيد إجمالي واردات بريطانيا بمقدار وارداتها من البرتغال على الأقل . وبالتضمين، ينبغي أن يكسب الأعضاء جماعياً عندما تسود النتائج الاستهلاكية «لإحداث التجارة» على النتائج الناجمة عن «تنويع التجارة» .

(٤) ليس هناك تغير في رفاه بقية العالم (ROW) لأنه ليس هناك تغير في السعر العالمي للنيذ .

(٥) وبما أن رفاه (ROW) لا يتغير، فإن التغير في الرفاه العالمي يكون مساوياً للتغير في الرفاه في الاتحاد الجمركي والذي يمكن أن يكون موجباً أو سالباً .

تعيد الملاحظة (١١-٢) صياغة هذه النتائج الرفاهية بدلالة الأسعار والكميات والتغير في معدل التعرقة .

### الملاحظة (١١-٢)

النتائج الرفاهية للاتحاد الجمركي في ظل «إحداث التجارة» و«تنويع التجارة»

في الشكل (١١-٢) يكون التغير الرفاهي في بريطانيا هو  $T^*TB + HH^*TB$  لكن  $(T^*TB)$  تساوي  $[1/2 (BT \times BT^*)]$  أو  $[1/2 (P_T P^*T \times NN^*)]$  التي تساوي  $[1/2 (\Delta t P_W \times \Delta M)]$  حيث  $(\Delta t)$  هي التغير في معدل التعرفة، و  $(P_W)$  السعر العالمي، و  $(\Delta M)$  التغير في إجمالي واردات بريطانيا. أما  $(HH^*TB)$  فتساوي  $(BH \times HH)$  أو  $(P_T^* P_W \times NN^*)$  التي هي  $[t - \Delta t] P_W \times \Delta M$  حيث  $(t)$  هي التعرفة الأولية للتعرفة. وأخيراً فإن  $P_W G^* K^* P^* T = P^* T P_W \times OM^*$  والتي هي  $[(t - \Delta t) P_W (M_p + \Delta M_p)]$  حيث  $(M_p)$  هي المستوى الأولي للواردات من البرتغال و  $(\Delta M_p)$  هي الزيادة. لذلك يكون التغير الرفاهي في بريطانيا على النحو التالي:

$$W_B = 1/2 (\Delta t P_W \times \Delta M) + (t - \Delta t) P_W \times \Delta M - (t - \Delta t)$$

$$P_W (M_p + \Delta M_p) = P_W [(t - 1/2 \Delta t) \Delta M - (t - \Delta t) (M_p - \Delta M_p)]$$

إن التغير الرفاهي في البرتغال هو  $(P_W J K^* P^* T)$  أو  $(P_W J K^* P^* T)$  ناقصاً  $(J G^* K^*)$ . ولكن  $(J G^* K^*) = (t - \Delta t) P_W (M_p + \Delta M_p)$  كالسابق، و  $J G^* K^* = 1/2 (P_W P^* T \times M M^*)$  والتي تساوي  $1/2 (t - \Delta t) P_W \Delta M_p$  وهكذا يكون التغير الرفاهي في البرتغال على النحو التالي:

$$W_P = P_W [(t - \Delta t) (M_p + 1/2 \Delta M_p)]$$

وهكذا يكون التغير في الرفاه في الاتحاد ما يلي:

$$W_U = W_B + W_P = P_W [(t - 1/2 \Delta t) \Delta M - (t - \Delta t) \Delta M_p + (t - \Delta t) 1/2 \Delta M_p]$$

ولكن  $\Delta M = \Delta M_p + \Delta M_W$  حيث  $\Delta M_W$  هي الزيادة في الواردات من العالم الخارجي. ومن ثم يكون لدينا:

$$W_U = P_W [1/2 t \Delta M_p + (t - 1/2 \Delta t) \Delta M_W]$$

الذي يكون موجباً عندما تكون  $(\Delta M_W)$  موجبة (أي عندما ترتفع الواردات من العالم الخارجي).

## آثار الجماعة الأوروبية :

حاول العديد من علماء الاقتصاد قياس المؤثرات الرفاهية للسوق الأوروبية المشتركة إذ كانت السياسة الزراعية المشتركة (CAP) «تنوعاً تجارياً» وضارة بالعالم الخارجي لأنها رفعت مستوى الحماية الزراعية، وخفضت بالتالي الواردات من المنتجين المنخفضي الكلفة كالولايات المتحدة. أما المؤثرات في تجارة المصنوعات فكانت أقل وضوحاً. فبلدان الجماعة الأوروبية كانت كبيرة بما فيه الكفاية جماعياً في الأسواق العالمية لتؤثر على معدلات التبادل التجاري لديها عن طريق تشكيل اتحاد جمركي. ولكن معدلات التبادل التجاري المضادة الواقعة على العالم الخارجي قد تُطغى بفضل نتائج النمو الاقتصادي السريع في أوروبا والتي أدت إلى رفع الواردات. فضلاً عن أن التعرف الخارجي المشتركة لم تكن أعلى، في متوسطها، من التعرفات القومية للبلدان الأعضاء لأنها كانت مبنية على أساس متوسط تلك التعرفات. ونتيجة لذلك، وجدت معظم الدراسات أن نتائج «إحداث التجارة» فاقت نتائج «تنويع التجارة». ويلخص الجدول (١١-٧) واحدة من مثل هذه الدراسات المتركزة على تجارة الولايات المتحدة مع أوروبا.

الجدول (١١-٧): مؤثرات السوق المشتركة على تجارة الولايات المتحدة مع أوروبا  
(ببلايين الدولارات بأسعار عام ١٩٨٨م)

| النتيجة                                | مكسب الولايات المتحدة | خسارة الولايات المتحدة |
|--|-----------------------|------------------------|
| إحداث التجارة في المواد المصنّعة ..... | ٤٥                    | -                      |
| تنويع التجارة في المواد المصنّعة ..... | -                     | ١٨,٥                   |
| تنويع التجارة الصافي في الزراعة .....  | -                     | ٧,٥                    |

المصدر: مقتبسة من جراي سي. هفبوير (Gray C. Hufbauer)؛ «نظرة شاملة»،

في طبعة جي. سي. هفبوير، أوروبا، ١٩٩٢م: منظور أمريكي (واشنطن، دي. سي. معهد بروكتر، ١٩٩٠م)، حسابات تشمل مؤثرات التوسيع اللذين حدثا في الجماعة الأوروبية.

أكد المؤيدون للسوق المشتركة فوائدها السياسية البعيدة المدى، ولكنهم أكدوا أيضاً عدداً من المنافع الاقتصادية تختلف عن تلك التي أكدها تحليل فاينر. إن تعزيز حواجز التعرف بين البلدان الأوروبية سوف تكثف التنافس بفضل تجريد الشركات القومية من قوة الاحتكار، وبالتالي سوف تحث على مزيد من التوزيع الفعال للموارد. إضافة إلى أن إزالة الحواجز التعرفية ستؤدي إلى خلق أسواق أوروبية كبيرة بما يكفي لتقديم اقتصاد وفورات الحجم. إن النتائج المعززة للكفاءة هذه سوف ترفع الانتاجية، مسفرة عن زيادة في الناتج والدخل زيادة حاسمة أبدية، وسوف تشجع كذلك الشركات الأوروبية على الاستثمار في المصانع والتجهيزات الجديدة، منشطة بذلك النمو الاقتصادي وتُعزز هذه المكاسب بفضل زيادة الاستثمار الأجنبي في أوروبا. وسوف تسعى الشركات في الولايات المتحدة وغيرها من البلدان الخارجية للتغلب على نتائج «تمويل التجارة الناجمة عن الاتحاد الجمركي، عن طريق بناء مصانع في أوروبا».

وعندما يقال لمؤيدي السوق المشتركة أن أية سياسة جديدة لن يكون لها منافع «ساكنة» كبيرة فإنهم يعدون بمنافع «حركية» ضخمة. يميل علماء الاقتصاد إلى الارتياح في مثل هذه الادعاءات. ومع ذلك فقد جعلت أبحاث جديدة أجريت على مصادر النمو الاقتصادي علماء الاقتصاد يولون أهمية أكثر إلى نتائج وفورات الحجم المؤدية إلى تعزيز النمو، وغيرها من الظواهر «الحركية» كذلك التي استشهد بها على السوق المشتركة.

ومع ذلك، فإن السوق المشتركة لم تؤد هي بحد ذاتها إلى اندماج الأسواق الأوروبية وتكاملها. لقد ألغيت التعريفات بسرعة، بيد أن حواجز لا تعرفية عديدة بقيت، وظلت السلع المتنقلة بين بلدان الجماعة الأوروبية خاضعة لمراقبة حدودية. فضلاً عن استمرار ممارسات الأعمال التقييدية في تقييد التنافس بين الأسواق القومية، ووجود فروق كبيرة في الأسعار من بلد إلى بلد. ففي عام (١٩٩٢م) مثلاً سَعُرَت سيارة يابانية في ألمانيا بـ (١٥٥٤٧) دولاراً، وسعرت في إيطاليا

بـ (١٨٢٨٢) دولاراً - وكانت هذه قد حددت قبل الضرائب، فهي غير متأثرة بفرق نسبة الضرائب بين ألمانيا وإيطاليا.

لم يفعلوا، على أية حال، سوى القليل لخلق انسجام في القوانين والمعايير. إذ استمرت كل بلد من بلدان الجماعة الأوربية في تطبيق قوانينها الخاصة فيما يتعلق بترخيص المصارف والمؤسسات المالية الأخرى والإشراف عليها، وتطبق معاييرها الخاصة في مجال التقنية والسلامة المتعلقة بالسلع الصيدلانية، والأدوات الكهربائية، ومواد البناء وغيرها من السلع الأخرى الكثيرة، وتطبق كذلك قوانينها الخاصة لمنح شهادات الأطباء والمحامين والمحاسبين والمعلمين. عملت لجنة الجماعة الأوربية في بروكسل على حل الإشكالات الصعبة المتعلقة بالتوفيق بين المعايير الفنية ولكنها لم تحقق تقدماً كبيراً. حتى إن مهمة تعريف «الباستا»<sup>(٥)</sup> والتي تبدو مهمة سهلة أدت إلى نشوب نزاع بين إيطاليا وبقية بلدان الجماعة الأوربية.

على أية حال، استطاعت لجنة الجماعة الأوربية أن تنتج عام (١٩٨٥م) وثيقة «إكمال السوق الداخلية» بخطة لإحداث سوق أوربية واحدة تهدف إلى تحقيق مكاسب الكفاءة التي لا يستطيع الاتحاد الجمركي تقديمها. حاولت هذه الخطة أن تُعرف كل الحواجز المتبقية المفروضة على حركة السلع والخدمات ورأس المال والعمالة، وأدرجت في قائمة حوالي (٣٠٠) إجراءً قانونياً سيكون ضرورياً لإلغاء تلك الحواجز. ثم اتخذت الحكومات ثلاث خطوات كبرى. الخطوة الأولى هي الموافقة على أن الإجراءات القانونية لا تتطلب موافقة إجماعية، بل يمكن تبنيها بالأكثورية المطلقة والخطوة الثانية هي أنهم وافقوا على تبني التشريع الضروري بحلول عام (١٩٩٢م) رغم أن بعضه ربما لا يطبق تطبيقاً كاملاً إلا بعد سنوات عديدة. والخطوة الثالثة هي تبني القوانين والمعايير المشتركة عندما يتطلب الأمر ذلك لأسباب صحية أو لأسباب السلامة، أو لتحقيق الكفاءة الفنية، على أن يعتمد ذلك على الاعتراف المتبادل بالقوانين القومية عندما يكون ذلك ممكناً.

(٥) الباستا : المعكرونة

(المرجم)



إن مبدأ الاعتراف المتبادل يختلف اختلافاً كبيراً عن مبدأ المعاملة القومية المستخدمة لتحرير التجارة في الخدمات والذي ورد ذكره في جولة أوروغواي . لنفرض أن مصرفاً بريطانياً يريد أن يفتتح فرعاً له في فرانكفورت ونيويورك . فموجب مبدأ الاعتراف المتبادل ، ينبغي أن تسمح له السلطات الألمانية بفتح الفرع في فرانكفورت إذا ما لبى المصرف متطلبات القانون البريطاني والممارسة البريطانية حتى وإن كان لا يلبي المتطلبات الألمانية . أما بموجب مبدأ المعاملة القومية فإن سلطات الولايات المتحدة لا تستطيع ممارسة التمييز ضد المصرف البريطاني ولكنها لا تضطر إلى السماح له بفتح فرع في نيويورك ما لم يلب متطلبات القانون والسلوك الأمريكي . من الواضح أن استخدام مبدأ الاعتراف المتبادل بَسَطَ مهمة بلدان الجماعة الأوربية إلى حد كبير جداً ، إذ لم تعد بحاجة إلى تبني عدد ضخم من القوانين المشتركة لكي توحد الأسواق الأوربية .

على أية حال تضمن وضع مسودة للتشريع المتعلق بإنشاء سوق وحيدة مساومات صعبة ونزاعات بين الحين والآخر مع البلدان الخارجية بما فيها الولايات المتحدة الأمريكية<sup>(٩)</sup> . فضلاً عن أن بعض بلدان الجماعة الأوربية قد عارضت إنهاء الرقابة الحدودية على تنقلات الناس ؛ إذ لم يكونوا راغبين في أن يدعوا شركاءهم أن يقرروا من سوف يسمح له بدخول أوروبا وبالتالي دخول بلادهم عبر بلدان الجماعة الأوربية . ومع ذلك ألغيت الحواجز المفروضة على تنقلات السلع كلياً في (١/ كانونا ثاني (يناير) ١٩٩٣ م) فأصبحت الشاحنات تتنقل من فرنسا إلى ألمانيا بسهولة كما تنقل من إنديانا إلى أوهايو .

(٩) في إحدى نقاط مسودة تشريع المصارف ، بدت الجماعة الأوربية مصرة على أن تسبيل الولايات المتحدة الاعتراف المتبادل بالمعاملة القومية . كانت الجماعة الأوربية ترى ، لدى إشارتها إلى أن مصارف الجماعة الأوربية يمكنها التعامل في أسواق الأسهم المالية الأوربية ، إن فروع مصارفها في الولايات ينبغي أن يسمح لها بالتعامل في أسواق الأسهم المالية الأمريكية حتى وإن لم تفعل المصارف الأمريكية الشيء ذاته . فإذا لم توافق الولايات المتحدة ، فإن الجماعة الأوربية تمنع المصارف الأمريكية من إقامة فروع لها في أوروبا . كانت الجماعة الأوربية في الواقع تحاول الضغط على اليابان لفتح أسواقها المالية ، ولكن الأمريكيين حذروا من أن هذه القذيفة المصوبة إلى طوكيو ، سوف تقع في نيويورك وتنفجر في واشنطن . عندئذ أحجمت الجماعة الأوربية عن متابعة هذه المحاولة .

## نتائج اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية :

على الرغم من أن الولايات المتحدة دعمت إيجاد الجماعة الأوروبية، فإنها كانت مرتابة فيما يتعلق بترتيبات إقليمية أخرى. فقد فصلت منهج الجات المتعددة الأطراف لتحرير التجارة. في عام (١٩٦٥م) عقدت كندا والولايات المتحدة اتفاقية ثنائية تلغي التعريفات على السيارات وقطع غيارها، وبعد عشرين عاماً أي في عام (١٩٨٥م) اتفقا على فحص مزيد من الوسائل العامة لدمج اقتصاد الولايات المتحدة باقتصاد كندا. وسرعان ما أبدت كندا بعد ذلك اهتماماً في ابتكار وسيلة «أوسع صفقة ممكنة» من تخفيضات الحواجز التجارية ووافقنا على إقامة منطقة تجارية حرة في مطلع عام (١٩٨٩م). وسوف تنهيان تعرفاتهما تدريجياً خلال عشر سنوات، وتحرير التجارة في الخدمات، وتبني طرق جديدة للتعامل مع النزاعات التي تنشأ حول إغراق السوق، الإعانات، وغير ذلك من أمور مماثلة. ولكنهما سوف لا تتبنيان تعرفه خارجية مشتركة، ولهذا قبل إنهما أوجدتا سوقاً تجارية حرة وليس اتحاداً جمركياً.

أثار هذا الاتفاق جدلاً في كندا حيث أبدت صناعات عديدة قلقها بشأن قدرتها على التعامل مع منافسة الاستيراد، بيد أن دعاة هذا الاتفاق رأوا أنه خير وسيلة للدفاع عن صناعات كندا التصديرية من الاتهامات الوقائية في الولايات المتحدة. كانت هذه الاتفاقية في الولايات المتحدة أقل إثارة للجدل رغم أنها مثلت ابتعاداً كبيراً عن السياسة التجارية للولايات المتحدة، بل دُعمت، في واقع الأمر، من قبل منتقدي تلك السياسة الذين كانوا يعتقدون أن منهج الجات لا يخدم مصالح الولايات المتحدة خدمة فعّالة، كما دُعمت من قبل بعض أنصار منهج الجات الذين أرادوا تحذير الجماعة الأوروبية من أن الولايات المتحدة قد نقذ صبرها على المعارضة الأوروبية لجولة الأوروغواي.

على أية حال، شرعت الولايات المتحدة، عام (١٩٩٠م)، أي بعد سنتين من تاريخ بدء تلك الاتفاقية مع كندا، ببحث اتفاقية مماثلة مع المكسيك، ثم سرعان ما وسعت تلك المحادثات لتشمل كندا، أيضاً. وفي كانون أول (ديسمبر) من عام (١٩٩٢م) وقعت الحكومات الثلاث اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية North American Free Trade Agreement (N.A.F.T.A).

مثلها كمثال الاتفاقية مع كندا التي بُنيت على اتفاقية سابقة بشأن التجارة الحرة في السيارات، فإن النافتا (NAFTA) بنيت كذلك على اتفاقية تجارة حرة محدودة بين الولايات المتحدة والمكسيك، والتي تقوم بموجبها بعض المعامل المكسيكية المعروفة بـ «ماكويلادورا» (Maquiladora) بتجميع سلع مصنعة من أجزاء ومكونات مصنوعة في الولايات المتحدة، وتصديرها إلى الولايات المتحدة دون أن تدفع تعرفه على القطع أو السلع المنجزة. فضلاً عن أن اتفاقية النافتا (NAFTA) تعد شبيهة باتفاقية عام (١٩٨٩م) مع كندا. إذ سوف تتخفف التعريفات تدريجياً؛ كما سوف تتحرر التجارة في الخدمات كلياً بحلول عام (٢٠٠٠م)، وسوف تكون هناك إجراءات جديدة لفض النزاعات التجارية. بيد أن للنافتا أحكاماً هامة أخرى. إذا ما أن توضع اتفاقية النافتا موضع التنفيذ، حتى تقوم الولايات المتحدة بإلغاء نظام التخصيص المفروض على المنسوجات والملبوسات المكسيكية، وتقوم المكسيك بإزالة حواجزها التجارية المفروضة على استثمارات الولايات المتحدة وكندا في المكسيك (باستثناء الاستثمارات في صناعة النفط).

تطرح الاتفاقية عدداً من الترتيبات المصممة لتلبية اهتمامات بعض الصناعات الأمريكية، واتحادات العمال وأنصار البيئة. فقد أبدت صناعة السيارات قلقاً بشأن احتمال قيام الشركات اليابانية ببناء مصانع في المكسيك لتجميع السيارات لتصديرها إلى السوق الأمريكية. ووفقاً لذلك حوت اتفاقية نافتا «قوانين المنشأ» التي تنص على أن السيارات المنتجة في المكسيك تظل تعرفه الولايات المتحدة إذا ما أضيف أقل من (٢/٦٢) من قيمتها في المكسيك. حتى أن هناك أحكاماً أشد صرامة تتعلق بالمنشأ تطبق على المنسوجات والملابس.

من المتوقع أن تخلق اتفاقية النافتا وظائف جديدة في البلدان الأعضاء الثلاث ولكنها سوف تسرح أعداداً كبيرة من العمال. فضلاً عن أن اتحادات العمال الأمريكية قد أبدت قلقاً بشأن القوانين المكسيكية المتعلقة بالصحة والسلامة المهنيين، إذ أن القوانين الأقل صرامة في هذا المجال من القوانين الأمريكية سوف تسفر عن منافع غير عادلة لصالح المنتجين المكسيكيين، كما يمكن أن تشجع الشركات الأمريكية على نقل معاملهم إلى المكسيك. كذلك المهتمون بالبيئة قد أبدوا قلقاً مماثلاً بشأن القوانين المكسيكية المتعلقة بتلوث الهواء والماء. ووفقاً لذلك، ألحقت اتفاقات متحمة باتفاقية النافتا، وعززتها إدارة كلبنتون قبل الطلب إلى الكونغرس التصديق على النافتا.

ويعوجب الاتفاقات المنقحة، يمكن لأية مجموعة أو أي فرد في كل بلد من البلدان الأعضاء أن يتظلم لدى حكومة تلك البلد متهماً إياها بفشلها في فرض معايير الاتفاقية، وبالتالي يحاول ممثلون عن الحكومات الثلاث التفاوض من أجل إيجاد حل. فإن فشلوا، تقوم هيئة من خبراء مستقلين بالتحقيق في الشكوى. فإن أبدت الهيئة الشكوى تمنح الحكومة المتهمه ستين يوماً لتضع خطة لتطبيق معاييرها بكفاءة. فإن لم تقدم الحكومة خطة مرضية فإنه يمكن تغريمها بعشرين مليون دولار. وتشترط الاتفاقات مساعدة الولايات المتحدة المكسيك في تحسين تطبيق المعايير المتعلقة بالعمال والبيئة، وتشترط كذلك بذل البلدين جهوداً مشتركة لمقاومة تلوث الماء على طول الحدود المكسيكية. بيد أن اتحادات العمال والبيثويين يقولون إن الاتفاقات ليست كافية، في حين ترى مجموعات الأعمال التي أبدت اتفاقية «نافتا» مبدئياً أن الاتفاقات هذه أكثر من كافية. ولم تحسم النتائج عندما أرسل هذا الكتاب إلى المطبعة.

لن تخفف «النافتا» القيود المفروضة على تنقلات الناس، بل ربما تقلل فعلاً هجرة المكسيكيين إلى الولايات المتحدة بفضل إيجاد مزيد من فرص العمل في المكسيك. والواقع أن المؤيدين للنافتا يجادلون بقولهم إن على الولايات المتحدة أن تختار بين قوله بدخول السلع المكسيكية أو بدخول العمال المكسيكيين. إن الخيار

الأكثر معقولة هو التجارة الحرة في السلع ، علي الصعيدين السياسي والاقتصادي . وينظر إلى «النافتا» في المكسيك على أنها طريقة «لتجميد» عدد من الإصلاحات الحديثة عن طريق تقييد أيدي الحكومات المكسيكية المقبلة . فقد خفضت المكسيك فعلاً تعرفاتها تخفيضات كبيرة واتخذت خطوات عديدة أخرى لتحسين أداء الاقتصاد المكسيكي ، ودفع عجلة التنمية الاقتصادية ، وإيجاد وظائف جديدة .

## اتفاقات إقليمية ونظام الجات

تقدمت بلدان أوربية عديدة بطلبات انضمام إلى الجماعة الأوربية ، وسوف يتقدم المزيد منها قبل نهاية سبعينات القرن العشرين . والولايات المتحدة ربما تقرر توسيع نطاق «النافتا» أو عقد اتفاقات تجارة حرة منفصلة مع بلدان أخرى . هنالك حديث حول علاقات تجارية أوثق بين بلدان جنوب شرق آسيا ، وحول منطقة تجارة حرة آسيوية والتي يمكن أن تشمل اليابان . فهل هذا النهج الإقليمي يعد طريقة جيدة للاستمرار في تحرير التجارة؟ وكيف يمكن أن يؤثر هذا النهج على الجات؟

إن دعاة الترتيبات الإقليمية يعتقدون أن مجموعات البلدان ذات مصالح مشتركة أكثر احتمالاً لتحرير التجارة تحريراً درامياً من مجموعة كبيرة من البلدان غير المتجانسة المشمولة في مفاوضات الجات . ربما يكون ذلك صحيحاً . لكن مجرد اتساع مدى التحرير لا يعدم مرشداً جيداً للأثار الرفاهية عندما يتم تحرير التجارة على أساس إقليمي بدلاً من حدوده على أساس عالمي . ولنتذكر الشكل (١١-٢) الذي يبين أن اتحاداً جمركياً - وهو أوثق الترتيبات الإقليمية - يمكن أن يكون نافعاً أو ضاراً لأعضائه . فلو حللنا حالات أكثر تعقيداً لرأينا أن الاتحاد الجمركي يمكن أن يكون نافعاً أو ضاراً للعالم الخارجي بما فيه أعضاء الاتحادات الجمركية أخرى ، ولكن ذلك لا يحتمل أن يكون نافعاً ما لم يكن له نتائج كبيرة في

«إحداث التجارة». إنه من الأصعب بكثير التنبؤ بالتأثيرات الرفاهية للترتيبات الإقليمية التي هي أقل تركيزاً وتلاحماً من الاتحادات الجمركية الكاملة.

ولدى نظرنا إلى الأمور من زاوية عالمية، ربما يكون اتساع مدى التجارة الداخلي ضمن إقليم أو كتلة تجارية أقل أهمية من رغبة أعضاء ذلك الإقليم في الانخراط في عملية تحرير خارجية. ولهذا علينا أن نتساءل فيما إذا كانت عضوية كتلة تجارية ستجعل البلد العضو هذا أكثر رغبة أو أقل رغبة في تحرير التجارة مع البلدان الخارجية. وهل العضوية في الجماعة الأوروبية تجعل فرنسا أكثر رغبة أم أقل رغبة في الانخراط في جولات الجات لتخفيض التعريفات؟ وكيف تؤثر اتفاقية «النافتا» (NAFTA) على مواقف كندا والمكسيك والولايات المتحدة؟ ليست الإجابة على هذه الأسئلة سهلة، بيد أن هناك اعتبارين يوحيان بأن أعضاء الكتل التجارية ربما لا يكونون مهتمين كثيراً في تحرير عالمي. الاعتبار الأول هو أن أعضاء مثل هذه الكتل ربما لا يكسبون وفورات حجم كبيرة من التحرير العالمي للتجارة؛ إذ يمكن أن تكون كتلهم الاقتصادية كبيرة بما يكفي لتلبية كل حاجاتهم لتلبية كاملة. أما الاعتبار الثاني، فهو أن أعضاء مثل هذه الكتل يريدون استثمار طاقاتهم السياسية في بناء ترتيباتهم الإقليمية وإدارتها أكثر من استثمارهم لها في المساومات العالمية. كان ذلك صحيحاً فيما يتعلق بالجماعة الأوروبية في ثمانينات القرن العشرين عندما أرادت أن تنجز إقامة سوق واحدة، واعتبرت جولة أوروغواي إلهاءً مزعجاً.

فضلاً عن أن عالماً من الكتل التجارية ربما يجعل الجات أكثر قيمة من تقليص الحاجة إلى قوانين تجارية عالمية. وربما يقال إن الكتل التجارية ستكون حريصة على تجنب السياسات التجارية التي تؤدي الكتل الأخرى لأن مثل هذه السياسات ربما تثير سلوكاً انتقامياً. على أية حال، ربما يكون الاعتماد على مؤسسة عالمية مثل الجات لحل النزاعات التجارية، أسلم من الاعتماد على المخاطرة بإنزال ضرر متبادل من أجل منع تلك النزاعات من إثارة حرب تجارية.

## التجارة والتنمية الاقتصادية

لقد لامسنا في عدد من النقاط في الفصل العاشر الإشكالات التجارية للبلدان النامية. ورأينا أن الحواجز التجارية التي تفرضها البلدان المتقدمة صناعياً تلحق الأذى بشكل خاص بالبلدان النامية. وكانت هذه البلدان الأهداف الرئيسة لاتفاقيات المنسوجات المتعددة (MFA)، وكان بعضها قد ضرب بقسوة بسبب الرسوم التعويضية والمضادة لإغراق الأسواق بالسلع التي فرضت على الفولاذ وغيره من المنتجات. ليس من السهل على المنتجين القدامى أن يفسحوا مجالاً للمنافسين الجدد، إذ من المحتمل أن يردوا الضربة بضربة بدلاً من التنحي جانباً.

فجعلت مقاومتهم مسألة قيام البلدان النامية بتغيير سياساتها الخاصة بها، أمراً أكثر صعوبة - كالتخلي عن استراتيجيات التنمية الداخلية والتي تقوم على حماية الصناعة الناشئة، لصالح الاستراتيجيات الخارجية القائمة على تنمية الصادرات وتحرير التجارة.

فحصنا في الفصلين الخامس والسادس مؤثرات التنمية الاقتصادية على التجارة الخارجية لبلد ما، ولكننا نفحص الوجه الآخر من العملة، وهو مؤثرات التجارة على التنمية. فتلك المؤثرات ربما تكون أكثر أهمية، ذات نتائج سياسية واسعة. لعبت التجارة دوراً كبيراً في القرن التاسع عشر. إذ قامت بدور «آلة نمو» فيما يتعلق بالعديد من البلدان بما في ذلك الولايات المتحدة، فشكّلت ميزات عوامل الإنتاج لتلك البلدان وهيأت فرص استثمار لرؤوس الأموال الأجنبية والمحلية على حد سواء. عبّر جون وليامز (John Williams) من هارفارد (Harvard)<sup>(١٠)</sup> عن هذه النقطة على النحو التالي:

(١٠) جون، آتش. وليامز (John H. Williams)، «تجارة وليست إعانة»: برنامج من أجل الاستقرار العالمي (كمبريدج، ماساشوسيتس، مطبعة جامعة هارفارد، ١٩٥٣م)، ص ١٠.

وتعد تنمية التجارة العالمية نهجاً تُدينُ ضمنه البلدان الواقعة خارج المركز بنمو تجارتها، ويوجودها بالذات في واقع الأمر، ليس إلى تنقل السلع فحسب، بل إلى انتقال رأس المال والعمالة والمهارة الآتية من المركز؛ كما أن بلدان المركز بدورها تُدين، مبدئياً، بنموها الأكثر إلى هذا التنقل فأوروبا الغربية أوجدت العالم الحديث، ثم أعاد هذا العالم الجديد تكوينها. إن أية نظرية في التجارة العالمية لا تلمس الموضوع بهذه الطريقة فإنها ستواجه قيوداً خطيرة بوصفها دليلاً للسياسة<sup>(١١)</sup>.

وهناك عالم اقتصادي آخر أنعم النظر في الموضوع ذاته<sup>(١٢)</sup> هو راجنر نيركس (Ragnar Nurkse)، فقال :

صَدَفَ أن الثورة الصناعية قد حدثت في جزيرة ذات مدى محدود من الموارد الطبيعية، في وقت لم تكن فيه المواد التركيبية معروفة بعد. في مثل هذه الظروف انتقل التوسع الاقتصادي إلى مناطق أقل نمواً بفضل زيادة كبيرة ثابتة في طلب بريطانيا على السلع الأولية التي كانت تلك المناطق مناسبة تماماً لإنتاجها. وهكذا فإن عوامل الإنتاج المحلية عبر البحار التي حُفِّزَ نموها جزئياً بفضل التجارة، قد امتصت امتصاصاً كبيراً في عملية اتساع الإنتاج الأولي المربح المخصص للتصدير. ويأتي في طبيعة ذلك أن طلب المركز المتزايد على المواد الأولية والغذائية خلق حوافز تدفع رأس المال والعمالة إلى الانتقال من المركز إلى المناطق النائية، مسرعاً بذلك عملية انتقال النمو من المركز إلى المناطق البعيدة.

---

(١١) راجنر نيركسي (Ragnar Nurkse)، «أنماط من التجارة والتنمية» في «التوازن والنمو في الاقتصاد العالمي» (كمبردج، ماساشوسيتس، مطبعة جامعة هارفارد، ١٩٦١م) ص ٢٨٥.



مازال بعض علماء الاقتصاد يعتقدون أن التجارة هي أكثر آلة واعدة لتحقيق النمو في البلدان النامية، ويجادلون قائلين إن عقيدة «الميزة المقارنة» تنطبق بقوة خاصة على تلك البلدان التي ينبغي أن تحاول الإفادة إلى أقصى حد ممكن من مهاراتها القليلة ورأس مالها الشحيح.

لقد رفض علماء الاقتصاد والحكومات في البلدان النامية هذه النصيحة لسنوات عديدة. وكانوا يجادلون بالقول إن بلدانهم تختلف تماماً عن الاقتصاديات الصغيرة للقرن التاسع عشر. فلدى الولايات المتحدة وكندا وأستراليا مناخات معتدلة وتمتعتان بميزات عوامل الإنتاج غير عادية - مثل مساحات شاسعة من الأرض، وكميات قليلة من العمالة. فكانت قادرة على تزويد القمح والقطن وغيرهما من المحاصيل الرئيسة اللازمة في مركز الاقتصاد العالمي. فضلاً عن أن بلدان القرن التاسع عشر الجديدة، قد أهلت بالسكان من المهاجرين الجدد من أوروبا حملوا معهم مؤسسات وتقاليد تؤدي إلى نمو الاقتصاد الحديث. في حين أن العديد من البلدان النامية، بالمقابل، استوائية، أو شبه استوائية، غاصة بالسكان، مفتقرة للمؤسسات والتقاليد المؤدية إلى النمو الاقتصادي.

وقيل إن أنماط التجارة اليوم مختلفة عن أنماط القرن التاسع عشر. إذ يميل الإنتاج في مركز الاقتصاد العالمي إلى التوفير في الموارد بدلاً من استخدامها، كما حلت المواد التريكية محل العديد من المواد الخام. فضلاً عن أن السياسات التجارية للبلدان المركزية أقل تحمراً اليوم منها في القرن التاسع عشر الذي لم يكن فيه اتفاقية المنسوجات المتعددة (MFA) ولا السياسة الزراعية المشتركة (CAP) ولا رسوم تعويضية على الفولاذ البرازيلي.

وأخيراً، فإن العديد من البلدان النامية لم ترحب برأس المال الأجنبي الخاص لأنه يحمل معنى استعمارياً. ولم تكن راغبة أن تظل إلى الأبد موردة للمواد الخام. فكانت تخشى من عدم استقرار أسعار المواد الخام، وأرادت أن تتسحب من الاعتماد على التصدير. وفوق ذلك كله أن هذه البلدان قد أدركت أن التنمية الاقتصادية مقترنة بالتصنيع فسعت لبناء مصانع حديثة لترمز إلى استقلاليتها وتؤكد

نضوجها . وبإثارة الحوار حول الصناعة الناشئة انخرطت بلدان آسيا وأمريكا اللاتينية في صناعة نظامية لبدائل المستوردات . وفرضت ما يحمي صناعاتها المنافسة للمستوردات، وأعاقت صناعاتها التصديرية، ونزعت نحو إهمال التنمية الزراعية .

## جدل حول الصناعة الناشئة

عُرض الجدل حول الصناعة الناشئة في الفصل (١٠) الذي تتبع تاريخه حتى الكسندر هاميلتون (Alexander Hamilton)، ولوحظ وجود صيغتين لهذا الجدل . الصيغة الأولى تتطلع إلى اقتصاد وفورات الحجم، أما الصيغة الثانية فتتطلع إلى اقتصاد الخبرة .

بُني الحوار الذي يثير مسألة وفورات الحجم على الافتراضات القوية المتعلقة بالطريقة التي تختلف فيها تكاليف الانتاج عن الناتج . ترتفع التكاليف بحدّة بادي الأمر، ثم تأخذ بالهبوط عندما يصبح الناتج كبيراً بما يكفي لتسويق استخدام أساليب الانتاج بالجملة . وبما أن التعرفة ترفع نواتج الشركات المنافسة للاستيراد فإنه يمكن استخدامها للسيطرة على وفورات الحجم . وما أن تصبح الشركات على الأجزاء المنحدرة من منحنيات التكاليف العائدة إليها حتى يصبح بالإمكان إلغاء التعرفة . ويمكن طرح الحوار بطريقة مختلفة . يمكن للتعرفات أن تصون الأسواق المحلية للسلع المحلية إلى أن تغدو تلك الأسواق كبيرة بما يكفي لامتصاص مستويات النواتج التي يبدأ عندها اقتصاد وفورات الحجم . وما أن يحدث ذلك حتى تستغني الشركات المحلية عن الحماية . إذ يمكنها في الواقع أن تشرع في التصدير .

يكون هذا الحوار ذا دلالة من الناحية التحليلية عندما يرتبط اقتصاد وفورات الحجم بصناعة بأكملها بدلاً من ارتباطه بشركة فردية . وعندما يرتبط اقتصاد وفورات الحجم بشركة فإن هذه الشركة تستطيع السيطرة عليه عن طريق توسيع ناتجها الخاص إلى أن تبدأ الكلفة بالانخفاض . إنها تستطيع المضاربة على المنافسين المحليين بطرح منتجاتها بأسعار أدنى من أسعارهم ، فلا تعود بحاجة إلى تعرفه . أما عندما يرتبط اقتصاد وفورات الحجم بصناعة بأكملها ، فإن شركة واحدة لا تستطيع السيطرة عليه لوحدها . ولتأمل شركات تجمع منتجات ناجزة من أجزاء تقدمها شركات أخرى ، ولنفرض أن أساليب الانتاج بالجملة يمكن أن يخفض تكاليف صناعة الأجزاء . فإن شركة واحدة توسع ناتجها من المنتجات الناجزة لا تستطيع تحفيز الموردّين إليها على أن يتبعوا أساليب بالجملة لأن طلبها على القطع ليس كبيراً بما فيه الكفاية . أما إذا توسعت كل الشركات أمثالها فإنها تستطيع تحفيز الموردّين إليهم على تبني تلك الأساليب وبالتالي تنخفض تكاليف القطع والمنتجات الناجزة على حد سواء . إن اقتصاد وفورات الحجم المرتبط بالشركات المصنعة للأجزاء (القطع) تبدو أيضاً اقتصاد وفورات حجم للصناعة التي تجمع تلك الأجزاء . وبما أن الشركات التي تصنع الأجزاء تتحرك على امتداد منحنيات لكلفة ذات الميل النازل التابعة لها ، فإن الشركات التي تجمع تلك الأجزاء تشهد انحداراً في منحنيات الكلفة العائدة إليها . وتكون التعرقة على المنتج الناجز فعالة هنا .

أما الحوار المثير لاقتصاديات الخبرة فإنه يقوم على فكرة «التعلم بالعمل» . يمكن أن تكون صناعة ناشئة أقل كفاءة من صناعة أقدم منها لأنها تفتقر إلى مدراء متمرسين ، وعمال مهرة ، وموردّين للتجهيزات والمواد يعتمد عليهم . ولهذا يكون نظام الحماية مسوئاً مؤقتاً إلى أن تنضج الصناعة ، وتقلص تكاليفها وتتمكن من منافسة المستوردات . إن المقولات الحديثة لهذا الرأي تؤكد كثيراً على الزمن والجهد

اللازمين لتدريب العمال، مثيرة بذلك النقطة التي طرحت في الفصل الرابع بشأن كون المهارات العمالية عنصراً حاسماً من عناصر الميزة المقارنة.

ترقى هذه الصيغة الأخيرة إلى مقولات أن التعرفة المؤقتة يمكن أن تدفع بمنحنى التحويل إلى الانتقال الدائم نحو الخارج مؤدياً إلى زيادة في الناتج ترفع الرفاه المستقبلي بمقدار يزيد على ما تحدثه التعرفة من انخفاض في الرفاه الحالي. لتأمل الاقتصاد المبين بالشكل (١١-٣)؛ منحناه التحويلي هو ( $AA'$ ) مبدئياً وينتج في النقطة ( $Q_1$ ) حيث يتساوى ميل منحني التحويل التابع له مع ميل ( $F_1F'_1$ ) الذي يعطي السعر النسبي للبن في السوق العالمية. ويستهلك في نقطة مثل ( $C_1$ ) مُصدراً البن ومُستورداً الشاحنات.

وعندما يفرض هذا الاقتصاد تعرفة على الشاحنات يعطي السعر النسبي للبن في السوق المحلية بميل خط مثل ( $H_1H'_1$ ) أكثر انبساطاً من ( $F_1F'_1$ ). وتنتقل نقطة الانتاج إلى ( $Q'_1$ ) حيث تنتج البلد مزيداً من الشاحنات وكمية أقل من البن. ينخفض الرفاه الاقتصادي لأن المستهلكين يتتقلون إلى نقطة مثل ( $T_1$ ) الواقعة على منحني سواء أدنى من ( $C_1$ ). وبمرور الزمن ترتفع إنتاجية صناعة الشاحنات المحلية لأن الزيادة في الناتج الناجمة عن التعرفة تشجع التعلم بالعمل. يتتقل منحني التحويل نحو الخارج إلى ( $AA''$ )، وتنتقل نقطة الناتج إلى ( $Q_2$ ). وعندما تلغى التعرفة تنتقل نقطة الناتج إلى ( $Q_2$ ) ويمكن أن يتتقل المستهلكون إلى نقطة مثل ( $C_2$ ) حيث الرفاه أعلى مما كان في ( $C_1$ ). ينخفض ناتج الشاحنات عندما تلغى التعرفة ولكنه يظل أعلى مما كان عليه مبدئياً.

هنالك إجابات عديدة على الجدل المتعلق بالصناعة الناشئة بعض هذه الإجابات صادر عن نظرية التجارة، وبعضها الآخر صادر عن تواريخ البلدان النامية.

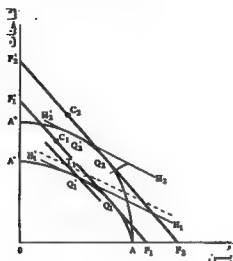
تحيطنا نظرية التجارة علماً بأن هناك طرُقاً أفضل لمساعدة الصناعة الناشئة .  
فدعم الانتاج ربما يكون أفضل من التعرفه ، لأن يقترب أكثر من هدف السياسة ،  
وهو زيادة في الناتج المحلي دون حدوث نتائج استهلاكية مكلفة . ومع ذلك لا  
يصيب دعم الانتاج صميم المسألة . فإذا كانت شركة تترفع رفع أرباحها المستقبلية  
عن طريقة تدريب عمالها ومدراتها ، فلا بد أن تكون قادرة على الاقتراض في سوق  
رأس المال لتغطية تكاليف التدريب وخسارات أخرى تتكبدها في طفولتها ؛ إذ  
تستطيع تسديد ما تقترض عندما يشتد عودها . وإذا ما كانت أسواق رأس المال  
تنافسية ولم يكن المقروضون كارهين جداً للمغامرة ، فإن معدل الفائدة الذي  
تستطيع الشركة الاقتراض بموجبه سوف يعكس النسبة الاجتماعية للعائد على رأس  
المال . والشركة التي لا تستطيع الاقتراض بمعدل الفائدة التنافسي ذاك لا يكون لديها  
مطلب قوي للحماية أو لأي نوع من المساعدات من الحكومة . وينبغي أن تذهب  
الموارد الحقيقية المستخدمة من قبل تلك الشركة إلى الشركات القادرة على تسديد  
معدل الفائدة التنافسية - تلك التي تتوقع الحصول على النسبة الاجتماعية للعائد  
على رأس المال .

ولتعليل مساعدة الصناعة الناشئة ، إذن ، فلا بد من بيان أن سوق رأس المال  
لا تعمل بكفاءة . هناك احتمالان . الأول ، ألا تكون أسواق رأس المال تنافسية  
تماماً ، وأن الشركة ربما تضطر لدفع ما هو أكثر من المعدل الاجتماعي للعائد ، أو أن  
تكون عاجزة عن الاقتراض إطلاقاً . وعندما تكون الحالة كهذه ، ينبغي على  
الحكومة أن تقدم قروضاً للصناعة الناشئة بدلاً من حمايتها أو دعم ناتجها . أما  
الاحتمال الثاني ، هو أن تكون الشركة غير راغبة في الاقتراض لأنها لا تتوقع أنها  
سوف تغطي تعويض تكاليف تدريب العمال . إذ عندما يتدرب العمال ، ربما  
يعملون في شركات أخرى . وإذا كانت أسواق العمالة تنافسية تماماً فإن الشركة

تتوقع تغطية تعويض تكاليفها بفضل دفع أجور أدنى إلى المدربين - أي بنقل تكاليف التدريب إلى العمال أنفسهم . بيد أن عدم اكتمال أسواق العمالة ، وقوانين الحد الأدنى للأجور تقف في الطريق . في هذه الحالة ، على الحكومة دعم التدريب بدلاً من حماية الصناعة المعنية .

إن توارىخ البلدان النامية التي استخدمت أسلوب حماية الصناعة الناشئة تعلمنا دروساً ثلاثة . الأول : من الصعب اختيار الصناعات التي تستحق الحماية . فإذا ما منحت الحماية بحرية تامة ، فإن بعضها سيذهب إلى صناعات لا تستطيع جني ثمار اقتصاد وفورات الحجم أو اقتصاد الخبرة . أما الدرس الثاني فهو أن الشركات التي تحصل على حماية الصناعات الناشئة لا تكون راغبة في التخلي عنها . إنها لا تريد أن تخفض ناتجها كما هو موصوف بالانتقال من (Q<sub>1</sub>) إلى (Q<sub>2</sub>) في الشكل (١١-٣) فتكتسب باستمرار نفوذاً سياسياً لسد الطريق على تحرير التجارة . والدرس الثالث هو ، أن حماية الصناعة الناشئة يمكن أن يلحق الضرر بصناعات أخرى حتى وإن حُصرت الحماية بما يرشح من شركات واعدة . لقد أدت عملية إحلال المستوردات بعضها محل بعض إلى إعاقة إنتاج السلع التصديرية في البلدان النامية بفضل اجتذاب الموارد إلى القطاع المنافس للاستيراد ورفع تكاليف التجهيزات والمواد المستوردة لأن هذه العملية تفرض حماية فعالة سلبية على قطاع التصدير .

الشكل (١١-٣) : الجدول حول الصناعات الناشئة



شرح الشكل (١١-٣) :

بلد تواجه معدلات تبادل تجاري ثابتة مساوية لميل  $(F_1F'_1)$ . نتج قبل فرض التعرفة في  $(Q_1)$  الواقعة على منحنى التحويل  $(AA')$ . وتاجر حتى نقطة مثل  $(C_1)$  حيث يكون منحنى السواء (ليس ظاهراً) مماساً لـ  $(F_1F'_1)$ . وتصدر بئاً وتستورد شاحنات. تنقل التعرفة المفروضة على الواردات الإنتاج إلى  $(Q'_1)$  حيث  $(AA')$  مماس لخط السعر المحلي الأكثر انبساطاً  $(H_1H'_1)$ . ويتاجر الاقتصاد على امتداد خط له ميل  $(F_1F'_1)$  نفسه إلى أن يبلغ نقطة مثل  $(T_1)$  حيث يكون منحنى السواء (ليس ظاهراً) مماساً للخط الذي ميله كميل  $(H_1H'_1)$  تماماً. ترفع التعرفة إنتاج الشاحنات ولكنها تخفف الرفاه [تقع  $(T_1)$  على منحنى سواء أدنى من  $(C_1)$ ]. ويمر الزمن، على أية حال، تزيد الحماية كفاءة الشركات أو المصانع المتخرطة في صناعة الشاحنات. يتقل منحنى التحويل نحو الخارج إلى  $(AA'')$ ، ويتقل الإنتاج إلى  $(Q'_2)$  حيث يكون  $(AA'')$  مماساً لـ  $(H_2H'_2)$ . إن ناتج الشاحنات في  $(Q_2)$  أدنى منه في  $(Q'_2)$ ، ولكنه أعلى منه في  $(Q'_1)$  أو في  $(Q_1)$ . يتاجر الاقتصاد على امتداد  $(F_2F'_2)$  إلى  $(C_2)$  ويصل إلى منحنى سواء أعلى مما وصل إليه في  $(C_1)$ .

## تحرير التجارة في البلدان النامية

بدأت عملية إحلال الواردات استراتيجية واعدة مبدئياً ولكنها في النهاية آلت إلى عائدات متناقضة . إذ أنهكت الفرص المتاحة لإحلال المتسوردرات كما هيمنت على الوفورات صناعات عالية التكاليف تُنتج في معامل صغيرة لا تتمتع بالكفاءة فبدأت، لذلك، بلدان نامية عديدة تبحث عن فُرص للاستيراد . فسنغافورة وهونغ كونج اعتمدتا على عروض كبيرة من العمالة منخفضة التكاليف ومتخصصة في منتجات ذات كثافة عمالية - كالمنسوجات، والملابس، والكهربائيات الخفيفة . وسلكت كوريا وتايوان تلك الطريق ولكنهما اتجهتا لتطوير صناعات أثقل - مثل بناء السفن، وصناعة الفولاذ، والسيارات . وبعض البلدان دعمت صادراتها دعماً واسعاً .

كانت هذه الاستراتيجيات المتجهة نحو الخارج ناجحة جداً . ففي عام (١٩٧٣م) بلغت صادرات البلدان النامية ٩, ٦٪ فقط من إجمالي صادرات المواد المصنّعة، وفي عام (١٩٨٩م) بلغت (١, ١٥٪) . ويُبين الجدول (١١-٨) حصص البلدان النامية في مجموعات المنتجات المختلفة . فضلاً عن أن البلدان التي تبنت استراتيجيات موجهة نحو الخارج قد نزعت إلى النمو بسرعة أكبر من سواها من البلدان النامية . ويلخص الجدول (١١-٩) دراسة أجراها البنك الدولي تصنف الأنظمة التجارية للبلدان النامية وتقارن بين معدلات نموها . كان نمو معظم البلدان في ما بين عامي (١٩٧٣م و١٩٨٣م) أبطأ منه فيما بين عامي (١٩٦٣م و١٩٧٣م)، بيد أن البلدان التي تابعت استراتيجياتها ذات التوجه الخارجي نمت أسرع من سواها في كل من الفترتين .



الجدول (١١-٨): حصص البلدان النامية في الصادرات العالمية من  
المصنوعات (النسبة المئوية للصادرات الدولية في كل مجموعة منتجات)  
المصدر : نفسه مصدر الجدول (١١-١): «السلع الاستهلاكية الأخرى» تستثني السيارات.

| ١٩٨٩ | ١٩٧٣ | مجموعة المنتجات    |
|------|------|--------------------|
| ١٥,١ | ٦,٩  | مجموعة المنتجات    |
| ٢٨   | ١٧,٣ | المنسوجات          |
| ٤٥,٤ | ٣٠,٣ | الملبوسات          |
| ٢٠,٥ | ١٣,١ | سلع استهلاكية أخرى |
| ١٣   | ٣,٣  | حديد وفولاذ        |
| ٩    | ٤,٤  | كيماويات           |
| ١٧,١ | ١١,٧ | سلع أخرى نصف مصنعة |
| ١١,٢ | ٣,١  | آليات وتجهيزات نقل |

الجدول (١١-٩): معدلات النمو للنتائج لكل فرد  
في البلدان النامية مصنفة بحسب النظام التجاري

| ١٩٨٣ - ١٩٧٣ |                   | ١٩٧٣ - ١٩٦٣ |       | النظام التجاري          |
|-------------|-------------------|-------------|-------|-------------------------|
| معدل النمو  | العدد             | معدل النمو  | العدد |                         |
| ٦,١         | ٣ <sup>(د)</sup>  | ٧,٤         | ٣     | موجه نحو الخارج بقوة    |
| ١,٨         | ٨ <sup>(ب)</sup>  | ٣,٧         | ١٠    | موجه نحو الخارج باعتدال |
| ٠,٧         | ١٦ <sup>(ج)</sup> | ٢,٥         | ١٢    | موجه نحو الداخل باعتدال |
| ١ -         | ١٤ <sup>(د)</sup> | ١,٧         | ١٦    | موجه نحو الداخل بقوة    |

المصدر : البنك الدولي، تقرير التنمية الدولية (واشنطن، دي. سي، البنك الدولي ١٩٨٧)،  
الشكل ٥-٣.

(أ) هونغ كونج، كوريا، سنغافورة.  
(ب) البرازيل، تشيلي، إسرائيل، ماليزيا، تايلاند، تونس، تركيا، أوروغواي.

ما زال الدليل من هذا النوع مؤثراً، كما عزَّزَ بضغط قوي من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي. لقد ميَّزَ صندوق النقد الدولي ما لا يقل عن (٣٦) بلداً نامية حرَّرت أنظمتها التجارية في ثمانينات القرن العشرين بما فيها (٣١) بلداً يصفها الصندوق بأن لديها أنظمة تحكم تجارية «محكمة» و«هامة» مبدئياً. ومن بين هذه البلدان الإحدى والثلاثين، هناك (١٧) بلداً تبنَّت إصلاحات واسعة تكفي لأن يصفها صندوق النقد الدولي بأنها قد تحركت نحو أنظمة تجارية «منفتحة» أو «منفتحة نسبياً». يتضمن الجدول (١١-١٠) أمثلة على ذلك. وفي حالات عديدة، تبنَّت البلدان أيضاً إصلاحات محلية واسعة، إذ بدأت بتحرير أسواق رأس المال لديها، وحولت إلى القطاع الخاص شركات كبيرة تملكها الدولة، بما فيها خطوطها الجوية الوطنية وشركاتها الهاتفية. ومع ذلك فإن النجاح الدائم والنهائي للإصلاحات قد أُلقيت عليه، في أمثلة عديدة، ظلال الشك بسبب العُجوزات التجارية المتنامية والتي تعكس نتائج تحرير التجارة وفشل السيطرة على التضخم المحلي.

---

(ج) كامبيون، كولومبيا، كوستاريكا، السلفادور، غواتيمالا، هوندوراس، إلتونيسيا، ساحل العاج، كينيا، المكسيك، نيكاراغوا، باكستان، الفلبين، السنغال، سيرى لانكا، يوغوسلافيا.  
 (د) الأرجنتين، بنغلاديش، بوليفيا، بروندي، جمهورية الدومينيكان، إثيوبيا، غانا، الهند، مدغشقر، نيجيريا، بيرو، السودان، تانزانيا، زامبيا.

الجدول (١١-١٠) : تحرير التجارة في البلدان النامية التي بدأت  
في ثمانينات القرن العشرين «بأنظمة صارمة لضبط التجارة»

| البلد                            | أعلى معدل تعرفه |     | التحكم الكمي الملغى <sup>(١)</sup> |
|----------------------------------|-----------------|-----|------------------------------------|
|                                  | قبل             | بعد |                                    |
| إلى الأنظمة التجارية المفتوحة :  |                 |     |                                    |
| الأرجنتين .....                  | ١٠٠             | ٢٢  | إجازات استيراد (٦٠)                |
| بوليفيا .....                    | ٦٠              | ١٠  | إجازات استيراد (٩٠)                |
| غانا .....                       | ١٠٠             | ٢٥  | إجازات استيراد (١٠٠)               |
| المكسيك .....                    | ١٠٠             | ٢٠  | إجازات استيراد (٣٨)                |
| إلى أنظمة تجارية مفتوحة نسبياً : |                 |     |                                    |
| جامايكا .....                    | ٧٥              | ٦٠  | ضبط سعر الصرف (٥٠)                 |
| كينيا .....                      | ١٢٥             | ١٠٠ | ضبط سعر الصرف (٥٨)                 |
| فنزويلا .....                    | ٨٠              | ٢٠  | ضبط سعر الصرف (٦٥)                 |

المصدر : نفسه مصدر الجدول (١١-١) [مقتبس من الجداول ١١ إلى (١٣) ضمناً].

(١) الأرقام للحصوة بين أقواس هي نسب مئوية لمستودعات جرى تغطيتها سابقاً برخص استيراد أو بنظام ضبط سعر الصرف.

## البلدان النامية والجات

في حقبة استراتيجيات التنمية ذات التوجه الداخلي استثنيت البلدان النامية من أحكام الجات التي تمنع استخدام نظام التحصيل والحواجز اللاتعرفية الأخرى. كما استثنيت أيضاً من أي التزام بتخفيض تعريفاتها الخاصة مقابل تخفيضات تعريفية تجريها البلدان المتقدمة. وعندما تبدأ البلدان النامية بتصدير سلع مصنعة تصبح، على أية حال، أقل اهتماماً بالاستثناءات المتعلقة بها هي بالذات، وأكثر اهتماماً بالوصول إلى أسواق البلدان الأخرى وخصوصاً أسواق البلدان المتقدمة الكبرى.

لقد فازت البلدان النامية بما بدا أنه نصر كبير عام (١٩٦٨م) في المؤتمر الثاني للأمم المتحدة حول التجارة والتنمية (United Nations Conference on Trade and Development) [UNCTAD] عندما وافقت البلدان المتقدمة على إدخال نظام أفضليات مُعمَّم [Generalized System of Preference (GSP)] بشأن صادرات السلع المصنعة من البلدان النامية. إضافة إلى أن البلدان المتقدمة وعدت عام (١٩٧٣م) لدى بدء جولة طوكيو بتقديم «ميزان أفضل» بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية في المشاركة في المكاسب الناجمة عن تحرير التجارة، وبتقديم «معاملة خاصة وأكثر رعاية» للبلدان النامية. ولكن هذين الاقتصاديين تبين أنهما صغيران.

لقد رأينا كيف تعمل أفضليات التجارة. استخدم الجدول (١١-١) لوصف اتحاد جمركي ذي «تحويل تجاري» بين بلدين صغيرتين؛ كما أن الجدول يروي لنا حكاية «المعاملة الأفضل». فعندما يُمنح النيذ البرتغالي إمكانية الوصول إلى السوق البريطانية مُعفى من الرسوم يصبح منحى العرض البرتغالي ذو العلاقة هو (Sp) بدلاً من (Sp') وترتفع صادرات النيذ البرتغالي إلى بريطانيا من (OM) إلى (OM\*)

على حساب الصادرات من بقية أنحاء العالم (ROW). ترتفع المكاسب البرتغالية من التصدير، كما أن الرفاه الاقتصادي البرتغالي يزداد.

طرح كل بلد صيغتها الخاصة من الـ (GSP)، وكان معظمها محصوراً ضمن المجال. فبموجب الصيغة الأمريكية، مثلاً، فإن الواردات المؤهلة تدخل معفاة من الضرائب، ولكن العديد من المنتجات الهامة ليست مؤهلة (مثل المنسوجات والملبوسات والأحذية وغيرها من السلع العديدة الأخرى الحساسة تجاه المستوردات). فضلاً عن أن الكميات المؤهلة محدودة بالمبدأ القائم على أساس «بلد - مقابل - بلد»، و«سلعة - مقابل - سلعة»، كما أن العديد من البلدان النامية قد «تخرجت» من البرنامج لتفسح المجال إلى صادرات من بلدان أقل تقدماً. إذن تعد منافع الـ (GSP) عملياً صغيرة تماماً، وخاب أمل البلدان النامية فيها.

كما خاب أمل البلدان النامية في جولة طوكيو التي فشلت في منحهم حق المعاملة «الأكثر رعاية». ففي حين بلغت تخفيضات التعريفات على السلع المصنعة والتي اتخذت جماعياً، متوسطاً قدره (٣٤٪) بلغت تخفيضات التعريفات التي أجرتها البلدان النامية متوسطاً قدره (٢٦٪) فقط. إضافة إلى أنه في كثير من الحالات لم تكن التخفيضات فعالة في فتح الأسواق للبلدان النامية. إذ غُطيت السلع موضوع الخلاف باتفاقية المنسوجات المتعددة (MFA) وحواجز لا تعريفية أخرى. وما زاد الأمر سوءاً قيام البلدان المتقدمة بفرض عدد من الرسوم التعويضية والرسوم المضادة لإغراق الأسواق على صادرات المصنوعات التي تنتجها وتصدرها البلدان النامية.

ولدى بدء جولة أوروغواي، كان على البلدان النامية أن تقرر ما إذا كان عليها السعي لتحرير الـ (GSP) أو التركيز على قضايا أخرى. وأخيراً وقع اختيارها على المساومة من أجل تخفيضات تعريفية عامة على سلع ذات أهمية خاصة لهم، وإلغاء اتفاقية المنسوجات المتعددة بدلاً من السعي للحصول على مزيد من الأفضليات.

## التجارة والإصلاح الاقتصادي في أوروبا الوسطى والشرقية

تواجه بلدان أوروبا الوسطى والشرقية أكبر مهمة تحدّي يدرسها علماء الاقتصاد - وهي مهمة التحويل من الاقتصاد المخطط مركزياً إلى اقتصاد السوق. إذ إنه من الأسهل تحويل شركات كبرى تملكها الدولة إلى القطاع الخاص في البلدان النامية من تحويلها في بولندا وبلغاريا أو روسيا. فحقوق الملكية محددة تماماً في معظم البلدان النامية، والمدراء يفهمون واجباتهم وأسواق رأس المال تعمل بشكل جيد معقول. مثل هذه الظروف ليست موجودة في بلدان أوروبا الوسطى والشرقية. فقد بدأت أسواق السلع والخدمات بما فيها أسواق العمالة تعمل حديثاً في أجزاء كبيرة من تلك المنطقة، كما سرعت الأسعار تضطلع بدور توجيه الانتاج والاستهلاك والاستثمار، آخذة مكان أوامر المخططين.

تشبه المشاكل التجارية لتلك المنطقة مشاكل البلدان النامية، ولكنها أصعب بكثير. إذ إن على بلدان أوروبا الوسطى والشرقية أن تعيد توجيه تدفقاتها التجارية كلها، وترفع من نوعية صادراتها لتلبي المعايير العالية للسوق العالمية.

عندما كانت تلك البلدان خاضعة للاتحاد السوفياتي كان اقتصادها مرتبط بالاقتصاد السوفياتي. وكان الانتاج والتجارة في المنطقة يُسيران وفق نظام «التقسيم الاشتراكي للعمل» الذي يُنظمه مجلس المساعدة الاقتصادية المشتركة (CMEA) [Council of Mutual Economic Assistance]. لقد كان ذلك التقسيم على أية حال اصطناعياً ومستنداً إلى الأيمان الساذج باقتصاد وفورات الحجم ولا يولي سوى النزر اليسير من الاهتمام إلى مبدأ «الميزة المقارنة». فقد أُنشِدت مصانع ضخمة في أماكن غريبة، وكان ناتجها يُسحقن بهدف الاستحواذ على المستهلكين في بلدان المنطقة الأخرى. فضلاً عن أن نظام المدفوعات في المنطقة يُجبر كل بلد على موازنة

تجارته ثنائياً مع كل بلد آخر، بدلاً من إدارة الفوائض مع بعض الشركاء واستخدامها لتمويل العجوزات مع شركاء آخرين. أما التجارة مع الغرباء فقد كانت مقيدة جداً. يعكس الجدول (١١-١١) الذي يلقي نظرة على تجارة بلدان الـ (CMEA) هذه الترتيبات التي يعكسها كذلك الجدول (١٢-١١) الذي يلقي نظرة على التجارة فيما بين جمهوريات الاتحاد السوفياتي السابق. وعلى الرغم من أن بلدان الـ (CMEA) كمجموعة تسهم بجزء صغير جداً في التجارة العالمية، فإن كل بلد منها كانت تقيم تجارة نشطة جداً مع البلدان الأخرى خصوصاً مع بلدان الاتحاد السوفياتي. وتعد بلغاريا مثلاً توضيحاً حيوياً على هذه الحالة؛ إذ بلغت صادراتها إلى بلدان الـ (CMEA) الأخرى (٧٥٪) من مجمل صادرات بلغاريا، وبلغت صادراتها إلى الاتحاد السوفياتي حوالي (٨٥٪) من صادرات بلغاريا إلى جميع بلدان الـ (CMEA). بيد أن الحالات الأخرى ليست مختلفة كثيراً، ما عدا حالة رومانيا [التي لها صادرات كبيرة إلى البلدان النامية خارج بلدان الـ (CMEA)].

الجدول (١١-١١) : التجارة فيما بين بلدان الـ (CMEA)، ١٩٨٩

| البلد               | CMEA كنسبة مئوية من الإجمالي |        | U.S.S.R كنسبة مئوية من الـ CMEA |        |
|---------------------|------------------------------|--------|---------------------------------|--------|
|                     | صادرات                       | واردات | صادرات                          | واردات |
| بلغاريا .....       | ٥٧,٣                         | ٤٢,٤   | ٨٤,٩                            | ٨٠,٤   |
| تشيكوسلوفاكيا ..... | ٤٠,٩                         | ٤٠,٩   | ٦٤,٨                            | ٦٣,٢   |
| هنغاريا .....       | ٣٥,٨                         | ٣٣,٩   | ٧٠,٧                            | ٦٦,٩   |
| بولندا .....        | ٣٩,٧                         | ٣٣,٤   | ٦٧,٩                            | ٦٥,٥   |
| رومانيا .....       | ١٩,٩                         | ٣٠,٥   | ٦٨,٣                            | ٦٨,٧   |

المصدر : بيتر. بي. كينين (Peter B. Kenen)، ترتيبات انتقالية للتجارة والمدفوعات بين بلدان الـ (CMEA) «أوراق موظفي صندوق النقد الدولي»، ٣٨، (يونيو/حزيران، ١٩٩١م)، الجدول (٢)؛ الأرقام تقلل من أهمية تركيز التجارة على الشركاء من بلدان (CMEA) لأنها تحذف التجارة من ألمانيا الشرقية.

الجدول (١١-١٢) : التجارة فيما بين بلدان الإقليم في  
الاتحاد السوفياتي السابق، والجماعة الأوربية، وكندا (المتوسط يعود للإقليم)

| الإقليم                                  | إجمالي التجارة كنسبة<br>مئوية من الناتج القومي<br>القائم (GDP) | التجارة فيما بين بلدان<br>الإقليم كنسبة مئوية<br>من إجمالي التجارة |
|--|--|--|
| جمهوريات الاتحاد السوفياتي السابق (١٩٨٨) | ٢٩,٤   | ٧١,٨   |
| بلدان الجماعة الأوربية (١٩٩٠)            | ٢٣,١   | ٥٩,٢   |
| أفـالسـيم كـنـدا (١٩٨٤)                  | ٤٤,٦   | ٤٤,١   |

المصدر : صندوق النقد الدولي، قضايا عامة، وعلاقات فيما بين الجمهوريات في الاتحاد السوفياتي السابق (واشنطن، دي. بي. : صندوق النقد الدولي، ١٩٩٢م). إجمالي التجارة يشمل التجارة فيما بين بلدان الإقليم. أما المتوسطات المتعلقة بإجمالي التجارة فقد قدرت بالناتج القومي القائم لكل جمهورية، أو بلد، أو إقليم، في حين قدرت المتوسطات المتعلقة بالتجارة فيما بين بلدان الإقليم بإجمالي التجارة.

ملاحظة : إن حصص التجارة فيما بين بلدان الإقليم في الاتحاد السوفياتي السابق تتراوح من ٥٧,٨ ٪ لروسيا إلى ٨٩,١ ٪ لأرمينيا وتركمانستان؛ أما الحصة في الجماعة الأوربية فتتراوح من ٥١,٢ ٪ للدانمارك إلى ٧٤,٣ ٪ لبلجيكا - لوكسمبرغ؛ والحصة في كندا تتراوح من ٣٣,٩ ٪ لأونتاريو إلى ٧٨ ٪ ليوكون. إن أكبر الحصة في الجماعة الأوربية وكندا هي، على أية حال، أصغر من أية حصة في الاتحاد السوفياتي السابق ما عدا روسيا.

كانت التجارة بين جمهوريات الاتحاد السوفياتي السابق أكبر بكثير بالنسبة لإجمالي تجارتها من التجارة بين بلدان للمجموعة الأوربية أو التجارة بين الأقاليم الكندية. وفي الحالة السوفياتية، كانت حصة كل جمهورية (ماعدا روسيا) في



التجارة بين الجمهوريات أكبر من حصة كل بلد من بلدان الجماعة الأوربية في التجارة بين بلدان هذه الجماعة أو من حصة كل إقليم في كندا في التجارة بين الأقاليم الكندية .

بسقوط الامبراطورية السوفياتية ، قُطعت هذه الروابط المحكمة كما ترافق انخفاض التجارة فيما بين الأقاليم الناجم عن ذلك السقوط مع انهيار في الناتج العائد جزئياً إلى التخلي عن التخطيط المركزي . فضلاً عن أن تفكك المناطق النقدية ضمن الاتحاد السوفياتي السابق والقائمة على الروبل أثر على المدفوعات فيما بين الجمهوريات وجعل التجارة بينها أكثر صعوبة .

كانت حكومات أوروبا الوسطى سريعة في إدراك أن عليها البحث عن أسواق ومصادر إمدادات جديدة في الغرب وأن إصلاح ترتيباتها التجارية يمكن أن ترفد إصلاح اقتصادها المحلي . وبإزالة الحواجز التجارية ، أصبح بإمكانها استيراد أسعار عالمية لتحل محل الأسعار المحلية المشوهة والموروثة من أيام التخطيط المركزي . وبالتالي تستطيع إجبار الصناعات المحلية استخدام الموارد بكفاءة أكبر . ويلخص الجدول (١١-١٣) الإصلاحات التي تنبأها القادة في هذه العملية . بالإضافة إلى إصلاحات أخرى ، نجح هؤلاء القادة تماماً في تحويل الصادرات إلى الأسواق الغربية ورفعها ، وفي جذب استثمار أجنبي مباشر ، وخصوصاً إلى هنغاريا .

ولأسباب سياسية واقتصادية سعت هذه البلدان ذاتها ، وسواها ، إلى علاقات أوثق مع أوروبا الغربية والانضمام نهائياً إلى عضوية الجماعة الأوربية . لقد أيدت الجماعة الأوربية هذا الهدف مبدئياً ومنحت هذه البلدان صيغة محدودة من العضوية المشاركة . ومع ذلك كانت الجماعة الأوربية بطيئة في فتح أسواقها لصادرات هذه البلدان لأن السلع المشمولة - كالمتسوجات ، والفولاذ ، واللحوم - تنافس منتجات القطاعات المحلية التي تعاني من إشكالات اقتصادية خطيرة . والواقع أن الجماعة الأوربية أقامت حواجز جديدة للعديد من تلك الصادرات بما في ذلك فرض الرسوم المضادة للإغراق على منتجات معينة من الفولاذ . كذلك فعلت

الولايات المتحدة وبلدان صناعية أخرى<sup>(١٢)</sup>. ومن المحتمل نشوء إشكالات تجارية مماثلة عندما تبدأ جمهوريات الاتحاد السوفياتي السابق بإصلاح أنماطها التجارية وسياساتها.

---

(١٢) يُبين الجدولان (١٠-٦) و(١٠-٧) في الفصل (١٠) أن صادرات أوروبا الوسطى والشرقية إلى البلدان الصناعية الكبرى خاضعة للعديد من الحواجز اللاتمرقية، وأن عدد الحواجز قد ازداد ازدياداً حاداً في السنوات الأخيرة.

الجدول (١١-١٣): إصلاحات التجارة والأسعار في ثلاث من بلدان أوروبا الوسطى

| بولندا   | هنغاريا   | تشيكوسلوفاكيا  | القشة  |
|--|---|--|--|
| ألغى<br>حرر أكثر من ٨٠٪ من<br>أسعار المستهلكين و ٩٠٪<br>من أسعار المنتجين  | ألغى<br>حرر حوالي ٩٠٪ من<br>جميع الأسعار  | ألغى<br>بقيت رقابة على ٥٪ من<br>مبيعات الجملة والتجزئة   | تخطيط الدولة .....<br>أسعار محلية .....          |
| ألغى<br>ظلت الحاجة إلى<br>الترخيص فقط للتجارة<br>بموجب اتفاقات ثنائية  | ألغى<br>حرر أكثر من ٩٠٪ من<br>الترخيص، وبقيت<br>كوتات عالمية على السلع<br>الاستهلاكية | ألغى<br>ظلت هناك حاجة إلى<br>تراخيص لاستيراد النفط<br>والغاز ولحم البقر والزبد<br>فقط          | احتكار الدولة .....<br>رقابة على الاستيراد ..... |
| أصلحت بمعدلات<br>متوسطها ١٤٪<br>بما في ذلك الإضافة   | لم تتغير منذ عام<br>١٩٨٩ م، ولكن حوالي<br>٨٠٪ من المعدلات<br>مرتبطة بالجات            | لم تتغير منذ عام ١٩٨٩ م<br>ولكن أخيف ١٥٪ على<br>السلع الاستهلاكية                              | تعريفات على الاستيراد                            |
| احتفظ بالكوتات خمسة<br>بنود، وبالتراخيص<br>لعشرين بنداً عندما يتاح<br>بمعدلات قابلة للتحويل .<br>سعر صرف واحد ثابت<br>للتجارة من قبل الشركات<br>ولكن أسعار متعددة<br>للمعاملات الأخرى .<br>يمكن للأفراد شراء عملة<br>أجنبية في السوق الحرة . | حوالي ٣٠٪ تحتاج إلى<br>تراخيص <sup>(١)</sup>  | ألغيت، ولكن ظلت هناك<br>حاجة إلى التراخيص<br>لتصدير الطاقة وبعض<br>المواد الخام <sup>(١)</sup> | رقابة الصادرات .....                             |
|  | سعر صرف واحد<br>ثابت؛ قابل للتحويل<br>فيما يتعلق بمعظم<br>المعاملات الجارية           | سعر صرف واحد ثابت؛<br>قابل للتحويل فيما يتعلق<br>بمعظم المعاملات التجارية                      | نظام النقد .....                                 |

المصدر : هو المصدر نفسه للجدول (١١-١) [مقتبس من الجدول ٦]، تعود المعلومات إلى  
الوضع السائد في منتصف عام (١٩٩١ م) . كل البلدان الثلاث تسمح بإعادة توطین  
الدخل ورأس المال من قبل المستثمرين الأجانب .

(١) هناك حاجة أيضاً لتراخيص من أجل السلع الخاضعة لقيود تصدير «اختيارية» من قبل بلدان أخرى .

## برنامج التجارة طويلة الأجل

سوف تظل معظم القضايا التي بُحِثت حتى الآن على جدول أعمال السياسة التجارية لسنوات عديدة قادمة. وسوف تستغرق البلدان النامية زمناً لإنجاز التحول إلى سياسات موجهة نحو الخارج وتعزيزها. فبعض هذه الدول ما زال متخلفاً جداً، كالهند والباكستان، وتتحرك ببطء. وبعضها سوف يتراجع إذا كانت الدول المتقدمة غير راغبة في إجراء التعديلات المحلية المطلوبة لامتناع مزيد من الواردات القادمة من البلدان النامية. وبعض البلدان النامية سوف ترفض تحرير التجارة في الخدمات. فضلاً عن أن ذلك النهج قد بدأ بشكل مكشوف. فعلى الرغم من أن جولة أوروغواي قد جذدت مهام ووسائل مهاجمة التجارة في الخدمات، فإن تحريرها سوف يستغرق مزيداً من المساومات.

لقد بدأت الإصلاحات الاقتصادية في أوروبا الوسطى والشرقية تعطي ثمارها، ولكن ما زالت هناك إشكالات ضخمة أمامها. فالإصلاحيون يلاقون مقاومة سياسية ليس في روسيا وغيرها من جمهوريات الاتحاد السوفياتي السابق، بل في أوروبا الوسطى أيضاً. إذ إن النتيجة، كما هو حال البلدان النامية، تعتمد على مدى رغبة البلدان الصناعية في فتح أسواقها، وإيجاد السبل لتعزيز تعديلاتها المحلية، بدلاً من مقاومتها بفرض قيود على الواردات.

وأخيراً، فإن طبيعة النظام التجاري سوف تتأثر تأثيراً حاسماً بالقرارات التي تواجهها الولايات المتحدة - هل ستختار متابعة النهج العالمي أو النهج الإقليمي لتحرير التجارة المستقبلية؛ وهل ستعتمد على أحكام الجات وإجراءاتها لفرض النزاعات التجارية، أم ستسعى لأن تكون هي المحلف والقاضي في الوقت ذاته. كما سوف يعتمد النظام التجاري المستقبلي على التطورات الاقتصادية والسياسية التي ستحدث عبر المحيط الهادي - على ما إذا كانت بلدان جنوب شرق آسيا سوف

تتجه نحو تجارة إقليمية حرة، وعلى ما إذا ما كانت اليابان سوف تنخرط في مثل هذه الترتيبات، وعلى السرعة التي سوف تظهر فيها الصين كأمة تجارية كبرى.

هناك ثلاثة قضايا أخرى سوف تبرز في جدول أعمال التجارة طويلة الأمد - وهي: مصالحة التجارة والسياسات البيئية، وتنظيم المنافسة في تجارة التكنولوجيا العالية، وتنسيق سياسات المنافسة.

## التجارة والبيئة

للقضايا البيئية أثران على السياسات التجارية. الأول، هو أنه بدأت تظهر بعض الهموم بشأن التجارة الأكثر حرية بين البلدان ذات المعايير البيئية المختلفة. ولنتذكر المعارضات التي أبدتها اتحادات العمال الأمريكية وعلماء البيئة الأمريكيون لاتفاقية النافتا (NAFTA). فإذا ما سمح مرةً للسلع المصنعة في المكسيك بدخول الولايات المتحدة دون أن تدفع تعرفات، فإن الشركات الأمريكية ربما تهاجر إلى المكسيك لتتجنب تكاليف مواجهة قوانين الولايات المتحدة ضد التلوث الصناعي.

أما الأثر الثاني، فهو أن العديد من علماء البيئة وأنصارها يحذرون استخدام قيود تجارية ضد البلدان التي تفشل في تبني معايير بيئية دقيقة وصارمة. فهم يحاولون إقناع الكونغرس الأمريكي لمنع استيراد سمك الطون الذي يصطاد بشباك الجرّف التي سوف تقتل الدلافين أو تؤذيها. ويحاولون إقناع الجماعة الأوروبية بمنع استيراد الفراء من البلدان التي يجري فيها صيد الحيوانات بالمصائد التي تمسك ساق الحيوان.

هذه قضايا صعبة، وحماية البيئة أمر حيوي. ومع ذلك هناك مخاطر ترتبط باستخدام القيود التجارية لفرض معايير بيئية، ومجازفات خطيرة ترتبط بالتصرف

الأحادي (من طرف واحد) سواء كان من قبل الولايات المتحدة أو أية بلد أخرى بدلاً من التصرف الجماعي المبني على اتفاقات حكومية.

تبدو اتفاقية «نافتا» (NAFTA) بسيطة بالنظرة الأولى. إذ لا أحد يريد للعمال الأمريكيين أن يفقدوا أعمالهم لأن الذين يستخدمونهم يستطيعون تجنب تكاليف تلبية المعايير البيئية العالية عن طريق نقل مصانعهم إلى المكسيك. فماذا نقول، إذا قيل لنا إن الشركات ربما تنتقل إلى المكسيك من أجل ذلك الأمر؛ أو إلى البرازيل أو تايلاند لأن الأجور والضرائب والتكاليف الأخرى هناك أدنى منها في الولايات المتحدة؟ وإذا ما استخدمت التعريفات والحواجز التجارية الأخرى للتعويض عن كل فروق التكاليف فإن التجارة سوف تختفي. بعض الوظائف ربما تنجو ولكن سوف يضيع غيرها، وسوف تختفي المكاسب الناجمة عن التجارة تماماً.

يمكن القول إن حالة «نافتا» خاصة لأن السلع المكسيكية يتاح لها الوصول إلى السوق الأمريكية معفاة من التعريفات، وتعد تكاليف الشحن الأخرى عبر ريو غراندي (Rio Grande) قليلة نسبياً. حتى ذلك الحد، لا بد من حل خاص، وقد أُنذِر بمثل هذا الحل في النافتا ذاتها. إذ ربما تفرض غرامات على الحكومات المكسيكية إذا لم تطبق معايير النافتا البيئية - والمعايير نفسها عالية جداً. وينبغي أن تكون كافية للغرض، إضافة إلى تطبيق المعايير بسرعة على المصانع والشركات الجديدة؛ التي سوف تثبط الشركات الأمريكية عن الهجرة إلى المكسيك. تستطيع المكسيك أن تتحرك ببطء لرفع سوية معاملها تدريجياً وتنظف الأضرار البيئية السابقة جنباً إلى جنب مع أولويات المكسيك الخاصة. إذ ربما يكون تحسين المدارس والمساكن، وغيرها من الخدمات الاجتماعية أكثر إلحاحاً من التعامل الفوري مع جميع مشاكلها البيئية.

تعد المشكلة التي تطرحها حالتنا الدلفين والفراء - سواء كان لا بد من استخدام حواجز استيرادية لمعاقبة البلد التي تفشل في تبني القواعد البيئية الصارمة

- جزءاً من مشكلة أعم؛ وهي متى ينبغي أن تستخدم بلد حواجز تجارية لمعاقبة بلد أخرى بسبب اعتدائها على معايير سلوكية متفق عليها عمراً؟ فقد تصرف المجتمع الدولي، من حين إلى حين، جماعياً لمعاقبة سلوك يخرق القانون الدولي. فقد فرضت الأمم المتحدة حظراً تجارياً على العراق بعد غزوه للكويت لأن الغزو كان سلوكاً عدوانياً، وكان للحظر قوة القانون لأنه فُرض من قبل مجلس الأمن. كما أوصت الجمعية العمومية بفرض قيود على التجارة مع جنوب أفريقيا احتجاجاً على التمييز العنصري - وهو العزل المنظم لسكان جنوب أفريقيا السود. وفي أمثلة عديدة، أخذت الولايات المتحدة زمام الأمور بيدها أو ألحت على أن تفعل ذلك. فقد أوصى الكونغرس باستثناء الاتحاد السوفياتي من قانون «الدولة الأكثر رعاية» إلى أن تلغي قيودها على الهجرة اليهودية، وسعى كذلك لإيقاف التعامل مع الصين بموجب هذه المعاملة احتجاجاً على مذبحة ساحة تيانانمن (Tiananmen).

يناقش الجزءء فعالية هذه الإجراءات، في بعض الحالات تؤدي القيود التجارية إلى تصليب مقاومة البلد المتأثرة بهذه القيود، وتسفر عن مساعدة حكومتها على حشد التأييد السياسي المحلي بسبب تهمة التدخل الأجنبي في الشؤون الداخلية. وفي حالات أخرى تجعل الحكومة المتأثرة بالقيود تقتنع بضرورة تعديل سياساتها. أما طلاب هذا الموضوع فيوافقون على أن القيود التجارية تكون أكثر فعالية عندما يتبناها عدد كبير من البلدان، وهذا التنبئ يمكن أن يحدث عندما تكون السياسات التي تهدف إلى معاقبتها تمثل خرقاً واضحاً للقانون الدولي.

توصي هذه النتيجة بدورها بأنه ينبغي على الحكومات توسيع نطاق القانون عن طريق عقد معاهدات واتفاقات أخرى تحدد السلوك المقبول وتسمح باستخدام الحواجز التجارية عندما تنتهك بلد ما في سلوك غير مقبول. إن الحكومات تتحرك في هذا الاتجاه. وسمح بروتوكول مونتريال الذي يهدف إلى حظر الكيماويات التي

استنزاف طبقة الأوزون باستخدام القيود التجارية ضد البلدان التي تخرق الحظر .  
إن المعاهدات التي وقّعت في «قمة الأرض» في ريو دي جانيرو (Rio de Janiro)  
لم تصل إلى هذا الحد، بل شرعت ببناء قانون يثوي للعالم بأكمله .

إن من أسهل الأمور الحصول على موافقة دولية على قوانين تحرم السياسات  
والممارسات التي تؤذي بلداناً أخرى . وبالتالي ينبغي أن يكون من الممكن تحقيق  
تقدم في قضايا البيئة أكثر من تحقيق تقدم في قضايا حقوق الإنسان، أو الانتخابات  
الحرّة، أو السلامة المهنية . ولكن نفاذ الصبر أمر خطير . فالحكومات تقيم في بيوت  
زجاجية، وينبغي ألاّ تلقى حجارة على بيوت غيرها . هناك بلدان لديها معايير  
بيئية أعلى مما لدى الولايات المتحدة، وبعضها لديه سجلات أفضل في ميادين  
هامّة . وأخيراً، على الحكومات ألاّ تُسيء استخدام المعايير البيئية للتدّرع بها من  
أجل تقييد التجارة من أجل أسباب أقلّ سُمْوًا .

## تجارة التكنولوجيا العالية

يُسمع عادة جدل حول الصناعة الناشئة في بلدان تسعى أن تواكب البلدان  
الصناعية الأكثر تقدماً . يثار هذا الجدل من أجل المنتجين المحليين للمنسوجات  
والفولاذ وغيرهما من السلع المصنّعة الأخرى الذين يقال إنهم بحاجة إلى الحماية  
مؤقّتاً ريثما يتعلمون كيف يضاھون الشركات الأجنبية الأكثر كفاءة، ولقد سمع  
حديثاً حوار كهذا في البلدان الصناعية نفسها . وقد أثير باسم صناعات التكنولوجيا  
العالية، التي يقال إنها بحاجة إلى حماية بسبب المخاطر والتكاليف التي تواجهها  
شركات تنتج سلعا تشمل تقنيات جديدة .

يسمع هذا الجدل أكثر ما يسمع في الولايات المتحدة وأوروبا اللتين تبدوان  
متخلفتين في سباق تطوير تقنيات جديدة واستثمارها . وهناك دليل على ذلك .  
فالجداول (١١-١٤) يبين أن حصص أمريكا والجماعة الأوروبية في الصادرات



العالمية من التكنولوجيا العالمية قد انخفضت في سبعينات القرن العشرين وثمانيناته، كما أن «ميزتها المقارنة الظاهرة» انخفضت في الآليات والالكترونيات<sup>(١٣)</sup>. من السهل إدخال الذعر في نفوس الناس بهذه الأرقام. فمعظمنا يعتز شخصياً في امتلاك أحدث وأجود منتجات، ونشعر بالاعتزاز القومي بقدرة بلد ما على صنعها. فلماذا نفتق بصناعة النسيج والفولاذ عندما نكون قادرين على التركيز على الحواسيب الفائقة والبصريات الليفية والتكنولوجيا الحيوية؟ كيف يمكن لقوة كبرى كالولايات المتحدة أن تتوقع اكتساب احترام عالمي إذا كانت تخسر سباق التكنولوجيا؟ بالتأكيد، لا بد من فعل شيء ما. ولكن حالة «فعل شيء ما» لا تعتمد على العزة فقط. فهناك قضايا مشروعة وجدل كثير حولها.

إن الحوار التقليدي حول الصناعة الناشئة يقوم جزئياً على الاعتقاد بأن الشركات الصغيرة الجديدة تنوء بالتكاليف العالية لأن الشركات التي تزودها بالمواد الخام وقطع الغيار أصغر من أن تسيطر على وفورات الحجم. فإذا ما عززت الصناعات الناشئة بالجماعة المؤقتة واستطاعت زيادة إنتاجها فإن الصناعات التي تزودها تزيد إنتاجها أيضاً وتمد زبائنهم بكفاءة أكبر منهية الحاجة إلى الحماية.

---

(١٣) لقد هيبت الميزة الأمريكية في الطائرات، بيد أن الميزة الأوروبية ارتفعت لأن طائرات إيرباص (Airbus) نجحت في منافسة المنتجين الأمريكيين للنفاثات التجارية. (فضلاً عن أن بعض مكاسب بلدان آسيا في مجال الالكترونيات تعكس ارتفاع صادرات السلع الاستهلاكية التي تستخدم أجزاء قطعاً) تكنولوجيا عالية مستوردة من اليابان).

الجدول (١١-١٤): التجارة في سلع التكنولوجيا العالية

| بلدان جنوب شرق آسيا (ب) | اليابان | الجماعة الأوروبية (١) | الولايات المتحدة | دليل الأداء  |
|-------------------------|---------|-----------------------|------------------|--|
|                         |         |                       |                  | الإسهام في الصادرات العالمية من سلع التكنولوجيا العالية              |
| ١,٣                     | ٧,١     | ٤٦,٤                  | ٢٩,٥             | ١٩٧٠ - ١٩٧٣  |
| ٤,١                     | ١٠,١    | ٤٤,١                  | ٢٥,١             | ١٩٧٩ - ١٩٨٢  |
| ٨,٨                     | ١٦,١    | ٣٧,٤                  | ٢٠,٦             | ١٩٨٨ - ١٩٨٩  |
|                         |         |                       |                  | دليل الميزة المقارنة في سلع التكنولوجيا العالية: كل مجموعات المنتجات |
| ٥٤                      | ٨٠      | ٩٩                    | ٢١٩              | ١٩٧٠ - ١٩٧٣  |
| ١١٠                     | ١٣٣     | ٩١                    | ١٩٢              | ١٩٨٦ - ١٩٨٩  |
| ٤٥                      | ٨٦      | ١٢٣                   | ١١١              | ١٩٧٠ - ١٩٧٣  |
| ٤٦                      | ٤٧      | ١٣٠                   | ١٢٤              | ١٩٨٦ - ١٩٨٩  |
| ٢١                      | ٩٣      | ١٠٨                   | ١٥٦              | ١٩٧٠ - ١٩٧٣  |
| ٦٨                      | ١٤٤     | ٩٧                    | ١٤٥              | ١٩٨٦ - ١٩٨٩  |
| ١٣٢                     | ١١٠     | ٩٥                    | ٢١٢              | ١٩٧٠ - ١٩٧٣  |
| ١٩٠                     | ٢٠٠     | ٧١                    | ١٦٨              | ١٩٨٦ - ١٩٨٩  |
| ١٦                      | ٦       | ٦٣                    | ٤٤٠              | ١٩٧٠ - ١٩٧٣  |
| ١٩                      | ٧       | ٩١                    | ٤١٦              | ١٩٨٦ - ١٩٨٩  |
| ١٥                      | ٨٦      | ١٠٣                   | ٢١٧              | ١٩٧٠ - ١٩٧٣  |
| ٤٣                      | ١٠٠     | ١٠٩                   | ٢٠٨              | ١٩٨٦ - ١٩٨٩  |

المصدر : من لورا داندريا تايسون (Laura D'Andrea Tyson) «من يسحق من؟ صراع تجاري في صناعات التكنولوجيا العالية» (واشنطن، دي. سي. : معهد الاقتصاد الدولي، ١٩٩٢م)، الجدولان (٢-٣) و(٢-٤)؛ دليل الميزة المقارنة هو نسبة حصة البلد في الصادرات العالمية من مجموعة المنتجات إلى حصتها في الصادرات العالمية من جميع السلع المصنعة.

(١) ما عدا اليونان والبرتغال وإسبانيا. (ب) هونغ كونغ وكوريا وسنغافورة وتايوان.

إن هذا الجدل المختلف حول التكنولوجيا العالية يوجه هذه التعليقات نحو النهاية . إنها تؤكد على مكاسب الشركات الناشئة والاقتصاد بأكمله التي يمكن الحصول عليها بتعزيز متجني سلع التكنولوجيا العالية وحمايتها . يقال إن هناك روابط تعاونية بين صانعي الحواسيب وصانعي الجذاذات الصغيرة . لذلك من الأفضل صناعة الجذاذات والحواسيب بدلاً من استيراد الجذاذات لصناعة الحواسيب . فضلاً عن أن البلد التي لا تصنع جذاذاتها بنفسها ستكون تحت رحمة الموردين الأجانب الذين ربما يفضلون صناعة بلادهم من الحواسيب عن طريق تلبية حاجاتها بإخلاص أكثر .

إن الصناعات التي تطور التكنولوجيا وتستخدمها ربما تجني فوائد هامة للاقتصاد كله . فهي تدرب مهندسين وعمالاً ممن يمكن استخدام مهاراتهم لمهام عديدة أخرى . ولا تستطيع دائماً الاعتماد على استرداد استثماراتهم في عمالهم استرداداً كاملاً ، إذ يمكن للشركات الأخرى أن تستأجرهم ، كما لا يستطيعون الاعتماد على استرداد استثماراتهم في البحوث استرداداً كاملاً ، إذ كلما كان المنتج أو كانت الطريقة أكثر جودة كانت للمخاطرة التقنية أو الفشل الاقتصادي أكبر .

هذه الشكوك ذاتها تثير أسئلة خطيرة حول كلمة استخدام سياسات تجارية ، أو سياسات مختارة أخرى تتعلق بذلك الأمر من أجل حماية إنتاج سلع التكنولوجيا العالية وتعزيزها . هنالك سببان يدعو للقلق : الأول : لتذكّر الاعتراض العملي على الحوار المتعلق بالصناعة الناشئة . إنه من الصعب تحديد أية صناعة ناشئة تلك التي ينبغي حمايتها . لأنها جديدة ولم تختبر بعد . فضلاً عن أن التعرفات والحوافز التجارية الأخرى تؤدي إلى حماية المنتجات عن طريق رفع أسعارها ، وينبغي موازنة رفع الأسعار هذا مع ما يكسبه باقي الاقتصاد الذي تحميه شركات التكنولوجيا العالية . في عام (١٩٨٦م) عقدت الولايات المتحدة واليابان اتفاقية صُممت لرفع أسعار الجذاذات الصغيرة اليابانية ؛ ومما جعلهما تعقدان هذه الاتفاقية هي الاتهامات الموجهة من متجني الجذاذات الأمريكيين بأن اليابان تفرق

السوق بهذه السلعة فاعترضت صناعة الحواسيب بقوة على هذه الاتفاقية لأن رفع أسعار الجذاذات ألحق بها الضرر. وأخيراً، إن منهجاً انتقائياً يقوم على أساس قطاع - مقابل - قطاع لتعزيز الإبداع ربما يسير في الولايات المتحدة مساراً خاطئاً جداً. إذ ربما تفرض ضغوط لصالح الشركات الفردية أو القطاعات ليس لأنها مبدعة بشكل خاص، بل لأنها تعد من أصحاب العمل الكبار في المجتمعات الفردية أو في الأقاليم. فمثلاً، يرغب سناتور من كاليفورنيا في دعم شركات التكنولوجيا العالية في وادي سيليكون (Silicon Valley) ليس لأن هذه الشركات تعزز الاقتصاد بأكمله، بل بسبب وجود أصوات في الوادي.

أما السبب الثاني، فهو أن الإجراءات التجارية أو الإعانات المقدمة إلى قطاعات التكنولوجيا العالية ربما تستدعي إجراءات انتقائية من الآخرين. ولنتذكر المثال الوارد في الفصل (٧) حيث كانت شركة أمريكية هي أكمي (Acme) وشركة يابانية هي إيدو (Edo) تتسابقان في تطوير منتج جديد، وكانت كل منهما تتلقى دعماً من حكومتها. وبما أن الشركتين كانتا متماثلتين تماماً، ألغت الإعانات بعضها البعض كلياً، دون أن تؤثر على الشركتين. على أية حال، إن الذي عانى نتيجة هذا السباق وهذا الدعم هو مواطنو البلدين لأنه كان عليهم أن يدفعوا الضرائب اللازمة لتمويل هذه الإعانات.

يعترف أنصار مساعدة شركات التكنولوجيا العالية بهذه الاعتراضات وغيرها<sup>(١٤)</sup>:

حتى إذا ما قبل المرء فكرة أن الميزة التنافسية في مثل هذه الصناعات يمكن أن تتولد بفعل حكومي، فإنه لا حاجة للاستخلاص بأن مثل هذا الفعل مضمون - إذ إنه يعتمد برمته على التكاليف والمنافع التي يصعب جداً قياسها بأية درجة من الدقة . . .

---

(١٤) لورا داندريا تايسون (Laura D'Andrea Tyson)، فمن يسحق من؟ صراع تجاري في صناعات التكنولوجيا العالية (واشنطن، دي. سي.: معهد الاقتصاد الدولي، ١٩٩٢)، ص ١٢-١٣.

[معظم] الشركات في مثل هذه الصناعات هم لاعبون دوليون ذوو مبيعات واسعة، وإنتاج، وعمليات بحثية مبعثرة هنا وهناك في أنحاء العالم، كما أنهم يزدادون ارتباطاً بمنافسيهم الأجانب من خلال شبكة من التحالفات الاستراتيجية والمشاريع المشتركة. هل للتجارة القومية وبرنامج السياسة المحلية لمثل هذه الصناعات أي معنى؟ . . . هل ينبغي للسياسات التي تعزز قاعدة إنتاج التكنولوجيا العالية المحلية أن تكون محدودة بشركات تملكها أمريكا أو هل ينبغي أن تشمل الفروع الأمريكية لشركات أجنبية؟

مهما يكن من أمر فإن كاتب هذه الفقرات يؤيد اتباع سياسة صناعية نشطة فيما يتعلق بشركات التكنولوجيا العالية، بما في ذلك استخدام الإجراءات التجارية لحماية الأسواق المحلية، واستخدام إجراءات فتح الأسواق من طرف واحد للسيطرة على الأسواق الأجنبية :

في ظل بعض الظروف تكون كلفة البطالة التي يتكبدها الرفاه الاقتصادي الأمريكي عالية جداً. علينا ألا ننخدع بالمفهوم المطمئن القائل بأنه في غياب التدخل الأمريكي، يتحدد مصير صناعات التكنولوجيا العالية الأمريكية بفعل قوى السوق. بل، بدلاً من ذلك، سوف تنضبط بالسياسات التجارية والتنظيمية والصناعية التي تتبعها الشركاء في التجارة.

يفضل العديد من علماء الاقتصاد تقديم الإعانات للبحوث، الأمر الذي يساعد قطاعات التكنولوجيا العالية على تطوير منتجات جديدة. وكثير منهم يفضل تقديم العون لتدريب العلماء والمهندسين والعمال. وربما يفضل بعضهم اتباع سياسات تهدف إلى مساعدة الشركات الصغيرة المبدعة على رفع رأس مال مشروعاتها. ولكن جميع علماء الاقتصاد يرتابون من الجهود المبذولة لالتقاط «الرابعين» الأفراد، ويرتابون بشكل خاص من استخدام السياسات التجارية لرعاية الابتكار أو الاستثمار من قبل شركات التكنولوجيا العالية.

## سياسات التنافس

بعض الذين يحبذون اتخاذ إجراءات تجارية وتقديم إعانات إلى قطاعات التكنولوجيا العالية يقولون إنهم ربما يغيرون رأيهم إذا ما اعتبرت مثل هذه الممارسات خرقاً للقانون على صعيد عالمي أو إذا ما نُظمت بأحكام العجات. ولكن معظم الممارسات القابلة للاعتراض هي ممارسات القطاع الخاص، مثل ممارسات الكيريتسو (Keiretsu) الياباني والذي ورد ذكره سابقاً. إنها ليست ممارسات حكومية. هناك ضرورة لوجود نظام تجاري شامل لتنظيم تلك الممارسات بفعالية، وربما يكون ذلك هو أكبر مهمة توضع على جدول أعمال طويل الأمد.

لقد ركزت عملية تحرير التجارة على سياسات الحكومات. ولكن تبين أثناء مسار هذه العملية أن هناك ممارسات قطاعات خاصة تحول دون تحقيق المزيد من تحرير التجارة، بل تهدد بارتكاس المسار عن طريق استثارة اتخاذ إجراءات انتقامية. والحقيقة التي تزداد وضوحاً هي أن ضغط القطاع للحصول على حماية تقليدية ولفرض رسوم مضادة للإغراق الأسواق تعكس دائماً جهود الشركات المحلية للدفاع عن ترتيباتها التواطؤية<sup>(١٥)</sup>، وتبين أن الشركات الكبيرة تمنع، أحياناً، مورديها وزبائنهم من الدخول في عمل منافسيها الأجانب. فضلاً عن أن الخصخصة (التحول إلى القطاع الخاص بدلاً من الملكية العامة) التي جرت في ثمانينات القرن العشرين والشاملة لشركات الاتصالات عن بعد وغيرها من الخدمات العامة قد أدت إلى تقليص تغطية قانون العجات للتدابير الحكومية. وأخيراً، أدت عمليات

(١٥) كشفت دراسة أجرتها الجماعة الأوربية، على سبيل المثال، أن نصف الشركات العاملة في الصناعة الكيماوية الأوربية التي كانت تسعى للتخلص من تخفيض الأسعار الأجنبية عبر فرض رسوم مضادة للإغراق كانت هي ذاتها متهمة بالانغماس في ترتيبات تواطؤية لتثبيت الأسعار. كما كشفت هذه الدراسة أن الرسوم المضادة للإغراق هيأت مستوى عالياً من الحماية، وسُرت تشكيل الكارتلات الصناعية، وقللت الحوافز لإجراء تعليقاتٍ بنوية.

الشركات المتعددة الجنسيات إلى تغيير مجريات السياسات التجارية التقليدية، كما أن الشركات نفسها قد تأثرت بدورها بالقوانين والأنظمة التي تمنعها من شراء الشركات المحلية أو إجبارها على تلبية متطلبات ذات مضمون محلي.

وهكذا تتفاعل السياسات التجارية التقليدية تفاعلاً واسعاً مع السياسات الصناعية المتنوعة، وأهم من ذلك، مع السياسات القومية بشأن الاندماجات والمكتسبات، والممارسات الاحتكارية، وممارسة حقوق التعاقد وحقوق الملكية. مثل سياسات التنافس هذه كمثل أحكام الجات تسعى لتعزيز الكفاءة الاقتصادية بفضل جعل الأسواق أكثر تنافسية وتحول دون أشكال التفرقة والتمييز المختلفة. ومع ذلك، يمكن أن يحدث صراع بين التنافس والقوانين التجارية، فتنشأ الحاجة إلى إيجاد إنسجام بينها. فتجارة أكثر حرية، مثلاً، تؤدي إلى رفع عدد المنافسين الفعليين أو المحتملين في أية سوق قومية واحدة، وبالتالي لا بد أن تجعل الحكومة أكثر رغبة في الموافقة على تحقيق الاندماج بين الشركات المحلية - وهي اندماجات ربما تكون ذات نتائج احتكارية في ظل نظام تجاري أقل حرية.

بدأت الحكومات بدراسة هذه الأمور، وحتى بالتعاون بطرق محددة. فقد عقدت الولايات المتحدة مع الجماعة الأوربية وكندا وسواهما اتفاقات لتجنب النزاعات التشريعية ولتطبيق منهج عام على الإشكالات ذات الاهتمام المشترك. ما زالت قضايا صعبة قائمة، على أية حال، بين واشنطن وطوكيو، وسوف تقود إلى نزاعات تجارية إذا لم تستطيع الحكومتان الاتفاق على طرق لتنظيم ممارسات القطاع الخاص التي تعد في نظر الشركات الأمريكية عقبات أمام دخولها إلى السوق اليابانية.

## خلاصة :

تناولت جولة أوروغواي للمفاوضات التجارية إشكالات السياسات التجارية المتبقية من جولات سابقة بما في ذلك مشكلة تحرير التجارة الزراعية، والحاجة إلى قبول مزيد من الواردات الآتية من البلدان النامية، والحاجة إلى تحسين أحكام الجات فيما يتعلق بتسوية النزاعات التجارية. كما تناولت أيضاً عدداً من المشاكل الجديدة بما فيها تحرير التجارة في الخدمات وحماية الملكية الفكرية. لقد تأثر جدول الأعمال بالولايات المتحدة التي كانت تسعى لإيجاد دعم محلي لنظام الجات بالتأكيد على اهتمامات المزارعين الأمريكيين، وقطاع الخدمات، ومجموعات محلية أخرى لم تكن راضية عن جولات الجات السابقة، وهمومهم.

كانت القضية الزراعية أكبر عقبة في طريق إنجاز جولة أوروغواي. إذ وضعت الولايات المتحدة، التي كانت تسعى لإنهاء جميع السياسات الزراعية المشوّهة للتجارة، في مواجهة الجماعة الأوربية، التي كانت راعبة عن إجراء أي تغيير في سياستها الزراعية. عطل هذا الخلاف الجولة سنتين، ولكنه حلّ في نهاية عام ١٩٩٢م) بعد أن وافقت الجماعة الأوربية على إصلاح السياسة الزراعية المشتركة (CAP) عن طريق تخفيض دعم الأسعار الزراعية واستخدام مدفوعات المعجز للمحافظة على دخول المزارعين. أتاح هذا الإصلاح للجماعة الأوربية أن تُقيّد صادراتها المدعومة من المنتجات الزراعية وبالتالي أن تلبّي الطلب الرئيسي من قبل الولايات المتحدة.

ويكسر هذا الطريق المسدود بشأن التجارة الزراعية انطلقت جولة أوروغواي إلى الأمام. فإذا ما أنجزت بنجاح، فإنها سوف تسفر عن إلغاء إتفاقية المسنجات المتعددة (MFA)، الأمر الذي يعد واحداً من الأهداف الرئيسة للبلدان النامية، وإلغاء حواجز لا تعريفية عديدة أخرى، وتخفيض العديد من التعريفات أو إلغائها. كما سوف تخلق إطاراً لتحرير التجارة في الخدمات، وتقوي منهج الجات في فض



النزاعات التجارية، وتشكل منظمة تجارية متعددة الجنسيات لتدير الجات بفعالية أكبر.

ومع ذلك، يواجه نظام الجات تحديات عديدة. إذ إن نشوء ترتيبات تجارية جديدة مثل النافتا (NAFTA) يمثل تحولاً هاماً من تحرير التجارة العالمي إلى تحرير التجارة الإقليمي، وي طرح تحدياً لمبدأ عدم التمييز الذي تقوم عليه الجات. وسوف تتطلب الإصلاحات التجارية للبلدان النامية أن تأخذ البلدان الصناعية المتقدمة بما فيها الولايات المتحدة مزيداً من الواردات القادمة من البلدان النامية، وأن تكيف اقتصادها وفق ذلك ولو كان مؤلماً. تطرح التغييرات التاريخية في أوروبا الوسطى والشرقية تحدياً مماثلاً، خصوصاً لأوروبا، وجاءت في وقت كانت الجماعة الأوروبية منشغلة بمشاكلها الداخلية.

طور الاقتصاديون إطاراً قوياً لتحليل نتائج الترتيبات الإقليمية بما في ذلك الاتحادات التجارية الكاملة، ومناطق التجارة الحرة الأكثر تراحياً، والترتيبات التفضيلية الأقل اتساعاً. إن نتائج الرفاه المترتبة على الأعضاء وعلى العالم الخارجي يمكن أن تعتمد على طبيعة النتائج الإنتاجية والاستهلاكية وحجمها. يعد الاتحاد الجمركي أو منطقة التجارة الحرة أكثر احتمالاً في رفع رفاه أعضائها، ورفع الرفاه العالمي أيضاً عندما تكون النتائج الإنتاجية «إحداثاً للتجارة» وليس «تحويلاً للتجارة» - عندما تحمل السلع القادمة من البلدان المنخفضة التكاليف محل السلع القادمة من البلدان العالية التكاليف. ويعد حدوث ذلك أكثر احتمالاً، بدوره، عندما يتبنى الاتحاد الجمركي تعرفه خارجية منخفضة.

بدأت الجماعة الأوروبية كاتحاد جمركي. اتفق أعضاؤها عام (١٩٨٥م)، على أن يتخذوا خطوات أبعد من ذلك - اتفقوا على إيجاد سوق داخلية واحدة بحلول نهاية عام (١٩٩٢م)، دون أية قيود مهما كان نوعها على تنقلات السلع أو الخدمات أو رأس المال أو العمالة. ولتحقيق هذا الهدف دون تبني قوانين وأنظمة موحدة، طبقت بلدان الجماعة الأوروبية مبدأ الاعتراف المتبادل. لقد اقتربت هذه البلدان كثير من هدفها الطموح؛ وربما تذهب حتى أبعد من ذلك.

وافقت الولايات المتحدة وكندا عام (١٩٨٩م) على إقامة منطقة تجارة حرة. وبعد ذلك بوقت قصير تعهد البلدان بضم المكسيك إلى اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA)، التي وُقعت عام (١٩٩٢م). ثم عقدت اتفاقيات مكاملة بين المكسيك والولايات المتحدة لمواجهة الاعتراضات التي أثارها الاتحادات العمال وأنصار البيئة. ينظر في المكسيك إلى «النافتا» على أنها إغلاق للإصلاحات الاقتصادية الحديثة، أما في الولايات المتحدة فينظر إليها على أنها وسيلة لتعزيز التنمية الاقتصادية في المكسيك، وإيجاد فرص عمل إضافية، وإضعاف الحافز الذي يدفع العمال المكسيكيين إلى الهجرة إلى الولايات المتحدة.

تعكس الإصلاحات الاقتصادية الحديثة في المكسيك اتجاهًا سائدًا في العديد من البلدان النامية - هو التحول من «إحلال الواردات» وحماية الصناعة الناشئة إلى تعزيز الصادرات، وتحرير التجارة، واتخاذ موقف أكثر ودية تجاه الاستثمار الأجنبي المباشر. إن التحول السياسي يعترف بأن التجارة الدولية كانت وما زالت «آلة نمو» قوية للعديد من البلدان. ولإنجاح هذا التحول، ينبغي أن تكون الدول النامية قادرة على زيادة صادراتها، وهذا جعلهم يشاركون بنشاط في جولة أوروغواي حيث سعوا لإلغاء اتفاقية المنسوجات المتعددة (MFA) وإزالة حواجز أخرى مفروضة على صادراتهم.

كان على بلدان أوروبا الوسطى والشرقية أن تغير سياساتها وأنماطها التجارية لتتنقل من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق. وكان عليها أن تتحرك بسرعة بسبب انهيار الاتحاد السوفياتي، الذي كانت تجارتهم مرتبطة به ارتباطاً محكماً. حقق بعض هذه البلدان تقدماً كبيراً، ولكن عزوف بلدان الجماعة الأوروبية وغيرها من البلدان الغربية عن قبول صادرات تلك البلدان قد جعل مهمتهم أكثر صعوبة. إن جمهوريات الاتحاد السوفياتي السابق تواجه إشكالات أصعب. إذ إن التقسيم المصطنع للعمالة الذي فرضه التخطيط السوفياتي المركزي جعل هذه الجمهوريات يعتمد بعضها على بعض اعتماداً غير عادي، كما أسفر انهيار التجارة بين الجمهوريات الناجم عن الفوضى السياسية والنقدية عن انخفاض حاد في الإنتاج والاستخدام ومستويات المعيشة. تعد هذه الصعوبات تهديداً لآفاق الإصلاح.

مازال أمامنا مزيد من القضايا التجارية . يعتقد العديد من علماء البيئة وأنصارها أن سياسات التجارة الحرة تتدخل في متابعة المعايير البيئية الصّارمة ، ويطالب بعضهم باستخدام القيود التجارية التأديبية لفرض التمسك بتلك المعايير . لقد أصبح التنافس التكنولوجي الأساس المنطقي للأشكال الجديدة من الحوار حول الصناعة الناشئة القديمة . لقد كشف نجاح تحرير التجارة ضرورة تنظيم ممارسات القطاع الخاص التي تنزع إلى تقييد التجارة . بدأت الحكومات إدراك الروابط المعقدة بين سياساتها التجارية وسياسات التنافس .

#### أسئلة ومساائل :

(١) استخدم منححي العرض والطلب لتبين لماذا ينبغي لبلد ترغب في تصدير القمح إذا لم يكن لديها برنامجاً زراعياً محلياً ، أن تستخدم تعرفه استيراد أو نظام التحصيل عندما تدعم الأسعار الزراعية المحلية بحيث تكون أعلى من الأسعار العالمية .

(٢) استخدم منححي العرض والطلب المتعلقين باقتصاد مغلق لتبين أن مدفوعات العجز أفضل من دعم الأسعار للحفاظ على دخول المزارعين أعلى من المستوى الذي سوف يسود بدون إتباع أي من السياستين .

(٣) يخرق الاتحاد الجمركي قانون «الدولة الأكثر رعاية» لأن أعضائه يلغون تعرفاتهم على واردات بعضهم بعضاً ولا يلغون تعرفاتهم المفروضة على واردات العالم الخارجي . ومع ذلك تسمح الجهات بالاتحادات الجمركية في حين تحظر الاختراقات الأخرى لقانون «الدولة الأكثر رعاية» . هل هناك تعليل تحليلي لهذا التناقض الظاهر؟

(٤) في الشكل (١١-١) المتعلق بالاتحاد الجمركي «المُتَوَعِّج للتجارة» ، تخسر بريطانيا في حين تريح البرتغال من إلغاء التعرفة على النبيذ ، ويمكن بالمثل ، بيان

أن بريطانيا تبيع، والبرتغال تخسر من إلغاء التعرفة على القماش . هل هذا يعني أن الاتحاد الجمركي ليس له أثر صاف على الرفاه؟

(٥) بين أن التعابير الواردة في الملاحظة (١١-٢) المتعلقة بالرفاه البريطاني والبرتغالي والاتحادي تصبح متماثلة تماماً مع التعابير الواردة في الملاحظة (١١-١) عندما لا تتغير التعرفة الخارجية على النبيذ .

(٦) لنفرض أن الولايات المتحدة تفرض «ضريبة جارية» على الشركات التي تلوث الهواء أو الماء . استخدم منحني العرض والطلب كاللذين في الشكل (٩-١) لتبين ما الذي سيحدث للاستهلاك والانتاج والواردات . ثم بين ما الذي سيحدث لو استخدمت الولايات المتحدة تعرفة توازن نتيجة فرض «ضريبة جارية» على الانتاج المحلي . هل يجب أن تفعل ذلك؟ إشرح .

(٧) «إنتاج جذاذات صغيرة خير من إنتاج شرائح بطاطا . ومن ثم تستحق صناعات التكنولوجيا العالية حماية من منافسة المستوردات» علق على ذلك .

(٨) أنعم النظر في سؤال طرحته فقرة مقتبسة في النص ، هو : هل ينبغي أن تكون السياسات الهادفة إلى تعزيز قطاعات التكنولوجيا العالية محصورة في الشركات التي تملكها أمريكا، أم هل ينبغي أن تشمل الفروع الأمريكية للشركات الأجنبية؟

(٩) لا تستطيع الحكومات المتمسكة بقانون الهجات المتعلق بالتدابير الحكومية ممارسة التمييز ضد الشركات الأجنبية عندما تشتري سلعاً وخدمات . فهل نجد قانوناً مماثلاً لمنع الشركات من ممارسة التمييز ضد الشركات الأجنبية عندما تشتري رأس مال أو تجهيزات أو قطع غيار ، أو خدمات؟ .



# فهرس القسم الأول

٣

المقدمة

## الجزء الأول الامة كوحدة اقتصادية

١ - مدخل : أصول وقضايا ..... ٩

## الجزء الثاني نظرية التجارة الدولية والسياسة التجارية الدولية

- ٢ - الميزة المقارنة والمكاسب الناجمة عن التجارة ..... ٣٧
- ٣ - الكفاءة الاقتصادية والميزة المقارنة ..... ٨٥
- ٤ - مميزات العوامل والميزة المقارنة ..... ١٢١
- ٥ - إحلل عوامل الانتاج بعضها محل بعض ونموذج ريكاردي معدل ... ١٥٩
- ٦ - إحلل عوامل الانتاج بعضها محل بعض ونموذج ميكسر-أوهلين ... ٢٠١
- ٧ - التنافس غير التام والتجارة الدولية ..... ٢٤٥
- ٨ - التجارة وحركة عوامل الانتاج ..... ٢٨٩
- ٩ - أدوات السياسة التجارية واستخداماتها ..... ٣٤٧
- ١٠ - تطور السياسة التجارية ..... ٤١١
- ١١ - مستقبل النظام التجاري ..... ٤٧٥

۱۹۹۹/۱۲/۱۶ ۲...



عرض شامل للنظام الاقتصادي العالمي. كما بدأ  
يتكون في بروتون وودز ١٩٤٦، إن تحديد أركانه الأربعة  
التي ما تزال قائمة حتى اليوم.

١ - الدولار مقياس للعملات حتى بعد تعويمه

٢ - صندوق النقد الدولي

٣ - البنك الدولي

٤ - منظمة التجارة العالمية في شكلها omc/Gat

وأهم حدث اقتصادي بعد بروتون وودز هو تعويم  
الدولار والعملات الأخرى في السبعينات من هذا  
القرن أي فلك ارتباطها بالتغطية الذهبية أو  
بالعملات القوية. فالعملة خاضعة كأي سلع أخرى  
لقانون العرض والطلب. يحدد قيمتها مبدئياً، إنتاج  
الدولة صاحبها.

وللاقتصاد بعدان أساسيان لا يتبدلان التجارة أو  
التبادل السلعي من جهة. ومن جهة أخرى النقد  
وحركته الصعودا وهبوطا في البورصات العالمية.  
إن أهم ما يميز هذا الكتاب عن غيره من الدراسات  
الاقتصادية أنه ينطلق من الأمة بوصف كل أمة وحدة  
اقتصادية قائمة بذاتها يقابل العولة أو السوق  
المفتوحة عالميا التي تتجاوز الكيانات القومية والتي  
كانت قد بدأت تفرض ذاتها عندما وضع هذا الكتاب  
في أواسط الستينات.

يتوجه هذا الكتاب بالدرجة الأولى إلى المتخصص  
ولكن بوسع المثقف العادي أن يقرأه إذا كان على الملم  
ما بالحركة الاقتصادية في العالم. فهو مكتوب بلغة  
تقنية بدون شك ولكنها واضحة سهلة المثال.

الطبعة وقرن الألوان مطابع وزارة الثقافة

دمشق - ١٩٩٩

في الأقطار العربية مايعادل

٧٥٠ ل.س

سعر النسخة داخل القطر

٣٧٥ ل.س